

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Vliv sociálního kapitálu na vybrané charakteristiky trhu práce v zemích EU
Impact of Social Capital on Specific Characteristics of the EU Countries
Labour Market

Student: Elena Čadová

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Zuzana Machová

Ostrava 2012

Zadání bakalářské práce

Student: **Elena Čadová**

Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor: 6202R027 Národní hospodářství

Téma: **Vliv sociálního kapitálu na vybrané charakteristiky trhu práce zemí EU**
Impact of Social Capital on Specific Characteristics of the EU Countries
Labour Market

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teorie sociálního kapitálu v kontextu trhu práce
 3. Sociální kapitál v empirických studiích, metody měření, data
 4. Analýza vlivu sociálního kapitálu na vybrané charakteristiky trhu práce zemí EU
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:


FIELD, John. *Social Capital*. 2nd ed. Oxon: Routledge, 2008. ISBN 978-0-415-43302-0.
KELLER, Jan. *Nejistota a důvěra aneb K čemu je modernitě dobrá tradice*. Praha: Sociologické nakladatelství, 2009. ISBN 978-80-7419-002-5.
ŠARF, Jiří a Markéta SEDLÁČKOVÁ. *Sociální kapitál. Koncepty, teorie a metody měření*. Praha: Sociologický ústav Akademie věd České republiky, 2006. ISBN 80-7330-095-8.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Zuzana Machová**

Datum zadání: 25.11.2011

Datum odevzdání: 11.05.2012


Ing. Zuzana Kučerová, Ph.D.
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracovala samostatně, s použitím uvedené literatury a pramenů.

V Ostravě, dne 11. května 2012

.....
Elena Čadová

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucí práce Ing. Zuzaně Machové za vedení práce, cenné rady, připomínky a její optimistický přístup, kterým mě vždy povzbudila k dalšímu snažení. Dále mé rodině, za podporu, ať již psychickou či materiální, kterou mi během studia poskytla.

Obsah

1	Úvod	5
2	Teorie sociálního kapitálu v kontextu trhu práce	7
2.1	Ekonomie jako věda.....	7
2.2	Teorie kapitálu	8
2.2.1	Teorie lidského kapitálu	9
2.2.2	Teorie kulturního kapitálu	11
2.3	Teorie sociálního kapitálu	12
2.3.1	Definování sociálního kapitálu.....	13
2.3.2	Typologie a formy sociálního kapitálu.....	17
2.3.3	Kritika sociálního kapitálu	19
2.4	Trh práce	21
2.4.1	Poptávka na trhu práce	22
2.4.2	Nabídka na trhu práce	22
2.4.3	Rovnováha na trhu práce.....	23
2.4.4	Vybrané charakteristiky trhu práce	24
3	Sociální kapitál v empirických studiích a metody měření.....	26
3.1	Měření sociálního kapitálu	26
3.1.1	Měření individuálního sociálního kapitálu	28
3.1.2	Měření kolektivního sociálního kapitálu	28
3.1.3	Mezinárodní iniciativy pro měření sociálního kapitálu.....	29
3.2	Sociální kapitál v empirických studiích	32
3.2.1	Vliv sociálního kapitálu na trh práce.....	32
3.2.2	Působení sociálního kapitálu na ekonomický růst a rozvoj.....	38
4	Analýza vlivu sociálního kapitálu na vybrané charakteristiky trhu práce v zemích EU	41
4. 1	Vymezení souboru dat a metodiky práce	41
4. 2	Úroveň sociálního kapitálu v zemích EU	43
4.2.1	Generalizovaná důvěra	43
4. 2. 2	Sociální sítě	45
4.2.3	Vztah k politice a veřejné správě	48
4.3	Vliv sociálního kapitálu na vybrané charakteristiky trhu práce	51
4.3.1	Generalizovaná důvěra na trhu práce	51
4.3.2	Sociální sítě na trhu práce	55
4.3.3	Institucionální důvěra na trhu práce	59
4.4	Zhodnocení výsledků vlivu sociálního kapitálu na trh práce	62

5	Závěr	64
	Seznam použité literatury	68
	Seznam zkratek	73
	Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	
	Seznam příloh	
	Přílohy	

1 Úvod

Sociální kapitál je fenoménem posledních dvou desetiletí a stal se předmětem zájmu především sociologie. Své místo však zaujal také v ekonomické disciplíně. To, že se sociální kapitál rozvíjí právě v postmoderní společnosti, má svůj důvod.

Postmoderní společnost totiž vytváří klima pro rozšiřování lidské nejistoty, politika ztrácí svou moc, která se přesouvá do nadnárodních společností, narůstají globální problémy. Mnoho lidí se může cítit anebo mohou skutečně být vykořeneční, bez perspektivy, nepotřební. Za těchto okolností se dostaly do popředí pojmy, které byly následně sjednoceny do teorie sociálního kapitálu. Jedná se o:

- *důvěru v instituce a všeobecnou důvěru* ve společnosti, která je nezbytná pro vytváření stabilní společnosti a má vliv nejen na dobrý ekonomický rozvoj země.
- *Aktivní společenská angažovanost* na regionální nebo národní úrovni se také dotýká jak zájmů tvůrců politiky, ale také jednotlivců, skupin a společností, které spolu vzájemně spolupracují.
- Na vnímání jedince a jeho zařazení ve společnosti mají nesporný vliv *sociální sítě*, jejichž význam stoupá s problematikou umístění se na trhu práce.

Na základě rostoucího zájmu o tento pojem na poli vědeckých disciplín je předmětem této práce právě sociální kapitál. Z pohledu ekonomie se posuzuje vliv sociálního kapitálu především na ekonomický růst a rozvoj státu, chudobu ve společnosti anebo na trh práce. Rozsah práce však není schopen pojmut tak široké pole působnosti tohoto kapitálu, a proto se podrobněji zaměřuje na projevy sociálního kapitálu na trhu práce.

Základním cílem práce je *zjistit úroveň sociálního kapitálu v zemích Evropské unie a zhodnotit jeho vliv na vybrané charakteristiky trhu práce.*

Za ukazatele trhu práce jsou považovány produktivita práce, medián příjmu a nezaměstnanost. Jako doplňující ukazatel, který nepřímo souvisí s trhem práce, ale poukazuje na výkonnost celého národního hospodářství, byl zvolen hrubý domácí produkt na obyvatele. Z toho důvodu je v práci také v krátkosti nastíněn vztah sociálního kapitálu a ekonomického růstu.

Předkládaná práce je rozdělena do pěti kapitol. První kapitola, úvod, nastiňuje postup celé práce a v krátkosti zmiňuje problematiku, která je v jednotlivých kapitolách rozebírána.

V práci se postupuje od představení základních souvisloví na které navazuje hlubší prostudování problematiky. Na začátku druhé kapitoly je vysvětlen pojem ekonomie a její vztah k ostatním vědám. Následně je vymezen prostor pro teoretické představení pojmu

sociální kapitál, kterému předchází zjednodušené vysvětlení teorie kapitálu a předmětu ekonomie. Sociální kapitál společně s lidským kapitálem a kulturním kapitálem má společné vlastnosti, kterými se liší od ostatních forem kapitálu. Z toho důvodu jsou v práci krátce vymezeny také tyto dvě formy kapitálu. Obsah pojmu sociální kapitál nelze přesně vyjádřit a definovat. Práce nesjednocuje jednotlivá pojetí sociálního kapitálu do jedné definice, ale jejím cílem je uvést základní přehled koncepcí sociálního kapitálu. Největší přínos k teorii sociálního kapitálu měli Bourdieu, Putnam a Coleman, jejichž přístupy jsou v této kapitole zmíněny. V návaznosti na dostupnou literaturu se práce věnuje také typologii sociálního kapitálu, která je z důvodu nejednoznačného definování tohoto pojmu velmi různorodá. Teorie sociálního kapitálu je mnohými ekonomy odmítána pro své široké pojetí a problematiku spojenou s jeho měřením, také tato kritika je v práci krátce nastíněna. Celá práce směřuje k zjištění vlivu sociálního kapitálu na trh práce, proto je dále zmíněna teorie trhu práce, vymezena nabídka, poptávka a rovnováha na trhu práce a jsou vysvětlány vybrané charakteristiky trhu práce.

Třetí kapitola je zaměřena již více prakticky. Věnuje se měření sociálního kapitálu, a to jeho individuální a kolektivní formy. Následně jsou zmíněny některé mezinárodní iniciativy pro měření sociálního kapitálu a vymezeny indikátory, které si organizace zvolili za určující úroveň tohoto typu kapitálu ve společnosti. Dále se pozornost soustřeďuje na výsledky prováděných studií. Z hlediska trhu práce se poukazuje na vliv sociálního kapitálu na pracovišti, na postavení jedince na trhu práce, hledání práce a integraci na trhu práce. Sociální kapitál může být také považován za jeden z mnoha faktorů, který může mít vliv na ekonomický růst a rozvoj země, i tato témata jsou v této kapitole zmíněna.

Ve čtvrté kapitole, praktické části práce, je stanoveno pět hypotéz, které mají za cíl zodpovědět základní otázku práce, a to jaká je úroveň sociálního kapitálu v zemích Evropské unie a zda se jeho míra projevuje na trhu práce. Za pomoci jednoduché korelační analýzy je zjišťována pravdivost těchto hypotéz a nastíněny možné příčiny kauzality. Tato část práce vychází z dat získaných šetřením, které provádí Evropský sociální průzkum iniciovaný Evropskou vědeckou nadací. Data zahrnující ukazatele trhu práce jsou získána z Evropské statistické databáze.

V poslední kapitole, jsou poté shrnuty základní poznatky získané na základě předkládané práce a zhodnoceny výsledky korelační analýzy prováděné ve čtvrté kapitole.

2 Teorie sociálního kapitálu v kontextu trhu práce

Hlavním cílem druhé kapitoly je seznámit se s pojmem sociální kapitál. Tento termín je z velké části předmětem studia sociologie. Jak je uvedeno v úvodu této kapitoly, ekonomie jako věda, využívá poznatky také z jiných věd, proto i sociální kapitál se stal předmětem jejího zkoumání. Sociální kapitál je jedna z forem kapitálu, která se stala diskutovaným tématem v posledních desetiletích, a stejně jako lidský kapitál nebo kulturní kapitál má specifické vlastnosti. Součástí druhé kapitoly je teorie kapitálu, která uvádí různé typy kapitálu a více se zaměřuje na formu lidského kapitálu a kulturního kapitálu. Další část kapitoly je posléze věnována teorii sociálního kapitálu a teorii trhu práce - vymezení nabídky, poptávky a rovnováhy na trhu práce. Podle různých pohledů na sociální kapitál je sestavena jeho typologie. Jsou zmíněni tři hlavní představitelé, kteří rozvinuli teorii sociálního kapitálu, a to Bourdieu, Coleman a Putnam a také jsou zmíněny hlavní kritické pohledy na tento druh kapitálu.

2.1 Ekonomie jako věda

Ekonomie je společenskou vědou stejně jako sociologie, politologie, psychologie, demografie apod. Nedokáže, tak jako přírodní vědy (např. fyzika, chemie), formulovat přesné a jednoznačné názory. Ekonomii vnímáme jako interdisciplinární vědu, která pro formulování svých závěrů používá metody a výsledky mnoha jiných vědních disciplín. Studuje ekonomické chování nejen jednotlivců, kteří se nacházejí v jakékoli roli – v roli spotřebitele, podnikatele nebo byrokrata. Lidské jednání je však těžko předvídatelné a často ovlivňované subjektivními pocity, které nelze změřit (Holman, 2002; Zubíková a Drábová, 2007).

Jednání člověka je ovlivňováno prostředky, které využívá k tomu, aby dosáhl svých cílů. Takovéto jednání je ozačováno v ekonomii za racionální chování člověka a je základním předpokladem, z něhož ekonomie vychází. Racionalita tedy znamená, že si člověk volí takové cesty, které mu pomohou co nejefektivněji a nejrychleji dosáhnout vytyčených cílů, je to chování, kdy člověk sleduje svůj vlastní prospěch. Zdroje, které má jedinec k dispozici (půda, peníze, volný čas, apod.), využívá tak, aby mu přinesly co největší užitek v každé příležitosti, která se vyskytne. Jestliže tyto zdroje a příležitosti využije plně, nazývá je poté vzácnými. Člověk tak řeší, jak efektivně alokovat tyto zdroje a příležitosti, aby mu přinesly maximální prospěch. Téměř všechny zdroje, kterými člověk uspokojuje své potřeby, jsou vzácné (Holman a kol., 2005).

Jak uvádí Holman a kol. (2005) ve své knize Dějiny ekonomického myšlení, kořeny ekonomického myšlení sahají až do antiky, kdy je možno pozorovat první ekonomické myšlenky tamnějších filosofů. Ranné dějiny tak daly vzniknout mnoha vědám, které se postupně vyčleňovaly z jednotlivých filosofických myšlenek. Vznik ekonomie jako nové moderní vědy, tak je chápána v dnešním slova smyslu, se datuje do konce 18. století, kdy bylo vydáno dílo Adama Smithe Pojednání o podstatě a původu bohatství národů. Od té doby ekonomie prošla zásadním vývojem, ale nikdy se nepodařilo ji zcela oddělit od filosofického myšlení, etických hodnot a preferencí zkoumajícího ekonoma. Lze to velice těžko, protože každý z nás se dívá na svět svými vlastníma očima. Ekonomie tak není zcela jednotná a homogenní věda. Tak jako ostatní vědy, se neustále vyvíjí a hledá nová východiska pro řešení problémů, které se staly součástí společnosti.

Ekonomie je věda, zatím co ekonomika je její praktická realizace. Ekonomika je definována jako část společenského života, která je spjata s ekonomickou činností a má uspokojit potřeby společnosti. Ekonomické myšlení lidí se pak odráží v politicko – ekonomických systémech, které určují práva a povinnosti ve vytváření a přerozdělování statků a služeb. Tyto systémy tvoří v každém státě jiné formální a neformální podmínky pro rozvoj společenských vztahů, které jako jeden z mnoha faktorů mají vliv na stabilitu prostředí a na rozvoj celého státu (Holman, 2002).

2.2 Teorie kapitálu

V ekonomii jsou definovány tři základní výrobní faktory - práce, půda a *kapitál*, jejichž hlavní funkcí je vytvářet v ekonomice statky a služby. Ty jsou potom využívány pro uspokojení svých vlastních potřeb, ale také pro vytváření nových technologií, které zvyšují ekonomickou výkonnost společnosti a posouvají lidské vědění vpřed.

Holman (2007:235) kapitál vymezuje jako „*soubor kapitálových statků, které (ve spojení s prací a půdou) vyrábějí zboží nebo poskytují služby.*“ Hodnotou kapitálu pak rozumí sumu jeho budoucích výnosů diskontovaných k přítomnému okamžiku.

Termín kapitál je používán v mnoha významech. Není využíván pouze v ekonomii, ale také v sociologii a dalších vědách. Kromě kapitálu fyzického, který byl po dlouhou dobu vnímán jako hlavní forma kapitálu, se dnes hovoří o lidském, přírodním, finančním, kulturním, politickém a mnoha dalších. Některé typy kapitálu stále nejsou přesně definovány a nejsou známy jejich přesné hranice. Rozšíření pojmu kapitál i mimo oblast ekonomie přineslo svá pozitiva i negativa. Na jedné straně to vedlo k diskuzím mezi vědci různých

vědních disciplín, na druhé straně se do té doby poměrně srozumitelná teorie kapitálu zamlžila a vedla k pojmovému zmatku. Do dnešní doby není jasné, do jaké míry jednotlivé typy kapitálu lze směřovat, do jaké míry se překrývají, ovlivňují či podmiňují (Veselý, 2006).

Veselý (2006) dále shrnul obecné znaky kapitálu to těchto bodů: *orientace na budoucnost, produktivnost, element času* – akumulace kapitálu je dlouhodobou záležitostí, *nutnost údržby* a posledním bodem je chápání kapitálu jako *vzácného zdroje*.

Dle jeho názoru je účelné vymezovat následující typy kapitálů. *Přírodní kapitál*, který představuje veškeré přírodní zdroje, jako jsou půda, lesy, ovzduší apod. *Fyzický kapitál* jsou materiální výrobní prostředky vytvořené lidmi. *Finanční kapitál*, který zahrnuje finanční aktiva, jako jsou obligace, akcie či bankovní depozita. *Sociální kapitál* je chápán jako společenské sítě mezi lidmi, vzájemná důvěra a porozumění. *Lidský kapitál* v podobě znalostí, dovedností a vědomostí. Posledním typem kapitálu, který Veselý vymezil je *kapitál kulturní*. Jednotlivé typy kapitálu jde dále dělit a je možno z nich vyčleňovat další druhy kapitálu jako je například symbolický kapitál nebo intelektuální kapitál.

V posledních desetiletích se zvyšuje význam lidského a sociálního kapitálu. Tyto druhy kapitálu společně ještě s kapitálem kulturním mají odlišné vlastnosti. *Nejsou směřitelné*, znamenají pro jedince nejen *investici do budoucna*, ale v mnoha případech *uspokojují i současné potřeby*. Další vlastností je, že vzdělání a rozvíjení sociálních vztahů nepřináší užitek jen jednotlivci, nýbrž má také *pozitivní dopad na okolí*. Lidský, sociální a kulturní kapitál jsou vyjimečné tím, že se v čase neopotřebovávají, ale naopak spíše *posilují*. Tyto druhy kapitálu nemusejí přinášet nutně jen finanční zisky. Mnohdy mají také vliv na snížení kriminality či nezaměstnanosti, zlepšení zdraví obyvatelstva a další. Lidský kapitál a ještě méně sociální kapitál má hmatatelnou podobu.

„Někteří autoři se domnívají, že by se termíny jako sociální kapitál či kulturní kapitál neměly užívat vůbec, protože jsou z hlediska ekonomické teorie zavádějící. Příliš široké vymezení kapitálu vskutku může debatu spíše zatemňovat než vyjasňovat.“ (Veselý, 2006:8).

2.2.1 Teorie lidského kapitálu

Jak píše Valenčík (2001) ve své knize: *„V současné době jde o to, aby se „nad“ ekonomikou produkující „normální“ kapitál (kapitál ve fyzické podobě zrozené průmyslovou revolucí, kapitál v podobě technologií, a to i včetně informačních technologií) zrodil sektor založený na produkci kapitálu v podobě lidských schopností (lidský kapitál).“* Podle mnoha analýz je to právě vědění v různých formách, které se stává klíčovým produktivním faktorem.

Tento pojem zavedl do ekonomie Friedman a dále jej rozpracovali zejména ekonomové hlásící se k chicagské ekonomické škole. Jsou to Schultz a Becker, kteří působili ve 20. století a jednoznačně se významně zasloužili o rozvoj učení o lidském kapitálu. Význam znalostí a zručností, vlastněných jednou osobou, jako jednu z forem výrobního kapitálu začali vnímat i dřívější významní ekonomové jako například Marx, Pigou nebo Smith, který zaznamenal, že stejně jako investice do fyzického kapitálu, tak i investice do lidského kapitálu mají své výnosy (Brožová, 2003; Šimek, 2005).

Lidský kapitál je definován několika způsoby. Za obecně platnou definici je v dnešní době přijímána právě Beckerova (Becker, 1963 – převzato z Mazouch, 2011:1) a zní: „*Lidský kapitál jsou schopnosti, dovednosti a odpovídající motivace tyto schopnosti a dovednosti uplatnit.*“ Postupně docházelo ke zpřesňování významu tohoto pojmu. Také Pierre Bourdieu, francouzský sociolog, filosof a antropolog, jehož jméno se pojí s kulturním a sociálním kapitálem, se pokusil o vymezení lidského kapitálu. Podle něj se jedná o „*jakoukoli kapacitu schopnou produkovat zisk a reprodukovat sama sebe ve stejné či rozšířené podobě, schopnou nejen akumulace, ale i směny, konverze a rozšířené produkce.*“ (Bourdieu, 1977 – převzato z Mazouch, 2011:1).

Lidský kapitál se liší od standardních druhů kapitálu tím, že je vázán na svého nositele – člověka. Člověk jej získává v procesu vzdělávání se, a to nejen na školách, ale také při práci, na školení, v praxi, kurzech a v ostatním životě (cestování, domácí učení apod.) Dalším jeho specifickým je, že lidské poznání je nekonečné. To se stalo základem pro novou teorii růstu, která vycházela z neoklasického modelu růstu Roberta Solowa z 50. let 20. století, který byl postupně upravován zahrnutím lidského kapitálu jako dalšího faktoru produkční funkce¹ (Brožová, 2003).

K tomu, aby docházelo k neustálému rozvoji lidského kapitálu, je potřeba do něj investovat. Jak bylo zmíněno v úvodu kapitoly, ekonomie je založena na racionálním rozhodování jednotlivce. A tak i v tomto případě proces investování vychází z předpokladu, že se jednotlivci svobodně rozhodují, zda se jim toto investování vyplatí. Pro lidský kapitál

¹ Novou teorii růstu se zabývali ekonomové, jako byl Paul M. Romer, Rober E. Lucas, Rober Barro, Gregory Mankiw. Základním rozdílem od pojetí Solowova modelu se stal technologický pokrok, který je vnímán jako endogenní veličina. Tato nová teorie zároveň zahrnuje lidský kapitál, který nemá klesající mezní výnosy z výrobních faktorů a tudíž má možnost se neustále rozvíjet. Země tak nikdy nedosáhne své stálého stavu (Holman a kol., 2005).

platí totéž co pro každý jiný kapitál. Jak uvádí Holman (2007:469): „*Investice do něj se vyplatí, je-li hodnota získaného lidského kapitálu vyšší než investice na jeho získání.*“.

Investice do lidského kapitálu mají dvě podoby. Investice *z pohledu jednotlivce*, kdy sám člověk odhaduje, zda je pravděpodobné, že zvýší své příjmy při investování do vzdělání a tím zvýší svou životní úroveň a dosáhne vyšší společenské prestiže. Podle tohoto zvážení bude investovat do vzdělání nebo naopak bude vykonávat povolání. Druhým typem investic jsou investice *z pohledu firmy*. Tyto investice se týkají specializovaného lidského kapitálu, kterým se rozumí znalosti a schopnosti, které jsou specifické pro konkrétní pracovní zařazení. Firmy se rozhodují, zda budou investovat do vzdělání svých zaměstnanců, které je spojeno s nebezpečím fluktuace a se sníženou mzdou, která nese náklady investování (Šimek, 2005).

2.2.2 Teorie kulturního kapitálu

Kulturní kapitál představuje dovednosti, které plynou z kulturní kvality prostředí, v němž člověk vyrůstá. Koncept tohoto kapitálu začal budovat Bourdieu. Svou první zmínku uvedl v příspěvku do francouzského sociologického časopisu *Revue française de sociologie* v roce 1966. V něm se zabýval vlivem kulturního kapitálu na odlišnou úroveň vzdělání a úspěšnost dětí ve školách způsobenou jeho rozdílnou úrovní v rodinách.

Katrňák (2004:41) ve své knize kulturní kapitál definuje jako: „*Um, který si člověk v rodinném prostředí osvojil, jsou to znalosti, které zde získal.*“ Kulturní kapitál je těsně spojen s konkrétní osobou, s jejím chováním a jejími názory, které se promítají v rozhodování. Je tedy nesporné, že o tento druh kapitálu nelze přijít, ale každým dnem se může dále rozvíjet.

Bourdieu vymezil kulturní kapitál ve třech formách a to jako individuální, objektivizovaný a institucionální. Toto rozlišení kulturního kapitálu se však do jisté míry kryje s kapitálem lidským, proto je někdy za kulturní kapitál považována pouze složka objektivizovaného kapitálu, který představuje pouze neživotné objekty, jako jsou knihy, obrazy, sochy, fotografie a různé nástroje využívané v domácnostech. Institucionalizovaný kulturní kapitál představuje akademické tituly, diplomy, certifikáty a vědecké hodnosti, které jedinec získá v průběhu svého života. Pod poslední sloužkou kulturního kapitálu (individuální kapitál) vnímá intelektuální a tělesné dispozice, kterými disponuje každý jednatel v různé míře (Bourdieu, 1986).

Vliv rodiny na formování osobnosti je nesporný. Do jaké míry však předurčuje úspěšnost jedince? Každý jednatel pochází z odlišného socioekonomického prostředí

a podle Bourdieovy teorie dochází k tomu, že rodiče, kteří mají vyšší společenské postavení, více dbají na intelektuální rozvoj svých dětí. Takovéto děti před nástupem do školy jsou lépe jazykově vybaveny a umějí lépe definovat a chápat svět (Katrňák, 2004).

Bylo provedeno mnoho analýz, které zkoumaly vliv kulturního kapitálu na dosažené vzdělání a zaznamenaly zde určitý vztah. Tyto práce Bourdieovu koncepci však nijak nepotvrdily ani nevyvrátily. Katrňák (2004:69) říká, že: „*Chtějí-li rodiče svůj kulturní kapitál potomkům předat, musejí do tohoto předávání investovat nejen úsilí, čas a energii, ale také v mnoha případech ekonomický kapitál. Kulturní kapitál dítěti totiž nikdo do hlavy nenalije.*“

2.3 Teorie sociálního kapitálu

Koncept sociálního kapitálu se dostal do povědomí lidí v 80. letech 20. století a o deset let později se zájem o toto téma značně rozšířil jak v politických, tak v akademických kruzích. Když se hovoří o sociálním kapitálu, jsou myšleny sociální sítě mezi lidmi, soudržnost, vzájemná důvěra a porozumění mezi nimi. Kvalita těchto vztahů je důležitá pro dobré fungování společnosti. Sociální kapitál je „lepidlo“, které drží společnost dohromady.

Sítě známostí, které představují část sociálního kapitálu, jistě ve společnosti existovaly již od prvopočátku, ale až v nynější době se staly předmětem mnoha diskusí. Konec minulého století se vyznačuje vznikem nových institucí s celonárodní působností. Vznikaly také nové státy, které vytvářely své vlastní podmínky pro formování sociálního a ekonomického prostředí na svém území. Lidé se stávali více informovaní a měli větší možnost rozvíjet svůj potenciál. Tyto a mnoho dalších důvodů ukazují, proč bylo 20. století úrodnou půdou pro rozvoj termínu jako sociální kapitál. Také v současnosti sehrává sociální kapitál ve společnosti zcela zásadní roli pro integritu, regulaci a její stabilitu (Keller, 2009).

Teorie sociálního kapitálu je především předmětem zkoumání sociologie. Ekonomie je ale vědou interdisciplinární, což znamená, že je provázaná také s ostatními vědami. V současnosti hraje v ekonomii velikou roli důvěra a to nejen mezi státy, ale také v mezinárodních institucích. Sociálním kapitálem se proto také zabývá Světová banka či Mezinárodní měnový fond. Předmětem zájmu ekonomů se stal vliv sociálního kapitálu na ekonomický rozvoj, technologické změny, snížení nezaměstnanosti atp..

2.3.1 Definování sociálního kapitálu

Sociální kapitál je pojem velmi široký a objevuje se v různých podobách. Za zakladatele moderního konceptu sociálního kapitálu jsou považováni sociolog Bourdieu společně s Colemanem, který nejvíce ovlivnil hlavní proud v chápání sociálního kapitálu a také politolog Putnam. Každý z těchto představitelů pohlíží na sociální kapitál z jiného pohledu, a přináší tak jeho větší rozměr chápání.

Přístup Bourdieua k teorii sociálního kapitálu

Bourdieuho pojetí sociálního kapitálu je velmi specifické a odlišuje se od ostatních sociologů především tím, že odmítá jeho ekonomizující přístup. Distancuje se od teorie racionální volby jedince a považuje ji za redukcionistickou. Zkoumá sociální kapitál v rámci studia reprodukce sociální třídy a zajímá se zejména o možnosti konverze různých forem kapitálu. Sám klade důraz především na kulturní a ekonomický kapitál (Šafr a Sedláčková, 2006).

Při výkladu pojetí sociálního kapitálu tak, jak jej vnímal P. Bourdieu, je třeba vzít v úvahu, že se ztotožňoval s myšlenkami, které byly silně ovlivněny Marxistickou sociologií. Domníval se, že ekonomický kapitál je základem pro všechny ostatní druhy kapitálu a zkoumal způsoby, jak ovlivňuje tento kapitál společně s ostatními formami kapitálu reprodukci sociální třídy. Kapitál vnímal jako nahromaděnou práci, která vyžaduje čas, aby docházelo k její akumulaci. Sociální a kulturní kapitál pak považoval za produkt akumulované práce. Sociální kapitál se stal neoddělitelnou součástí kulturního a ekonomického kapitálu a je pro něj charakteristické, že reprodukuje nerovnosti, avšak nezávisle na těchto formách kapitálu (Field, 2008).

Bourdieuova pozdější upravená definice sociálního kapitálu zní: „*Sociální kapitál je množina aktuálních nebo virtuálních zdrojů, které vycházejí z vlastnictví trvalých sítí jedincem či skupinou nebo z institucionalizovaných vztahů a známostí.*“ (Bourdieu 1992:119 – převzato z Field, 2008:17) Bourdieu také poznamenal, že je nutné pracovat na tom, aby sociální kapitál získal svou hodnotu. Kladl velký důraz na hustotu a trvanlivost sociálních vazeb. Řekl také, že hodnota sociálních vazeb jednotlivce do jisté míry závisí na velikosti sítě, kterou je schopen efektivně mobilizovat a na množství jiných forem kapitálu, kterými disponuje. Takovouto souhru vazeb ilustroval na profesích, jako jsou právníci a doktoři, kteří svůj sociální kapitál ve formě konexí, důvěryhodnosti a slušnosti, používají k získání důvěry u klientů ve vyšších společenských vrstvách nebo k prosazení se do politiky (Field, 2008).

Bourdieu nikdy velikost sociálního kapitálu empiricky neměřil, a proto bývá kritizován za jeho pouze teoretický přístup k této problematice. Sociální kapitál vnímá jako výhradní vlastnictví vyšší společenské třídy, jejichž cílem je ochránit svou vydanou pozici. Jeho teorie nepřijímá představu, že také méně privilegovaným jedincům a skupinám mohou jejich sociální vazby přinášet nějaký užitek (Field, 2008).

Jeho práce byla ignorována americkými sociology Colemanem a Putnamem, stejně tak jako mnohými dalšími evropskými vědci. Jeho teorii však nelze ani vyvrátit. Stejně jako Coleman a Putnam sociální kapitál vnímá jako neškodný a jeho práce se zabývá způsoby, které mnohé skupiny používají k manipulaci sociálních vztahů k jejich vlastnímu prospěchu (Field, 2008).

Přístup Colemanů k teorii sociálního kapitálu

Sociolog Coleman ovlivnil chápání sociálního kapitálu nejvíce ze všech autorů. Své myšlenky zformuloval v rozsáhlé publikaci *Foundation of Social Theory* (1990). Snažil se o rozvinutí sociologie jako interdisciplinární vědy, která by zahrnovala jak ekonomii, tak sociologii. Jak uvádí Keller (2009) ve své knize jeho pohled na společnost byl do jisté míry ovlivněn celoživotním přátelstvím s Garym Beckerem.² Coleman, přestože byl sociolog, na společnost nahlížel matematizujícím a formalizujícím pohledem a stál také pod silným vlivem teorie racionální volby, která se promítla v jeho chápání sociálního kapitálu.

„Koncept sociálního kapitálu byl pro Colemanů prostředkem, kterým popisoval, jak dokáží lidé spolupracovat.“ (Field, 2008:24) Příkladem takového chování je teorie her, která poukazuje na racionální volbu jedince, ze které Coleman vycházel. Sociální kapitál podle Colemanů představuje zdroje, které jedinec získává na základě principu reciprocity. Coleman je nazývá *credit slips* (poukázky na důvěru). Když jedinec udělá něco pro jiného člověka, vytvořil si tak závazek důvěry (poukázku). Závazky u druhých lidí jsou vytvářeny z toho důvodu, že lidé věří, že až to oni budou jednou potřebovat, bude jim to oplaceno. Proto je velmi důležitá míra důvěryhodnosti sociálního prostředí. Takto splacené závazky však většinou nejsou plně „uhrazeny“, protože nemají vždy stejnou hodnotu.

Sociální kapitál slouží lidem k tomu, aby usnadnil jejich jednání a aby mohli lépe dosáhnout svých cílů. Přitom snižuje náklady na jejich dosahování. Sociální kapitál tak primárně slouží k maximalizaci osobního zisku. V mnoha případech však tento druh kapitálu přináší profit také ostatním lidem, kteří nejsou členy dané sítě nebo skupiny. Tím Coleman

² Gary Becker (1930 -) je významný americký ekonom, proslulý učitel sociologie a ekonomie. Zasloužil se o rozšíření pojmu lidský kapitál.

poukazuje na důležitou vlastnost sociálního kapitálu, a to vlastnost nadosobní sociální struktury, což znamená, že sociální kapitál není soukromým vlastnictvím nikoho z těch, kdo jej užívají. Vnímá sociální kapitál jako veřejný statek (Keller, 2009; Field, 2008).

Coleman ve své práci často naráží na proces úbytku sociálního kapitálu v posledních letech. To vysvětluje tím, že kdysi „*tradiční společnost závisela na pevných normách, které posilovaly závazky a zaručovaly důvěryhodnost, vyvolávaly ochotu pomáhat a pojišťovaly člověka v kritických životních situacích.*“ (Keller, 2009:61) Dnešní doba je ale postavena na moderních institucích, které mají nahradit tyto rozsáhlé zdroje sociálního kapitálu. Vznikají mnohé moderní instituce (domovy důchodců, pojišťovny, školy, atp.), které se snaží získat si a udržet mezilidskou důvěru. Lidé se v dnešní době více spolehají sami na sebe a potřebují se méně a to způsobuje menší možnosti, při kterých mohou rozvíjet a akumulovat sociální kapitál.

Přístup Putnama k teorii sociálního kapitálu

Coleman studoval sociální kapitál především na mikroúrovni. Jeho koncepce vychází z občanské kultury a je vztahovaná k rodině a užší komunitě. Americký politolog Robert Putnam pokračoval v načatém díle svého předchůdce Coleman a přijal jeho myšlenky. Ty ale dále rozvíjel v rámci makroúrovně a posunul také oblast zkoumání sociálního kapitálu do politické sféry a fungování demokracie obecně. Zaměřil svou pozornost na celý národ a hledal pozitivní přínosy sociálního kapitálu pro celou společnost. Zasloužil se o rozšíření pojmu sociální kapitál mezi širší okruh společnosti (Keller, 2009).

Za základní formu sociálního kapitálu Putnam považuje síť občanské angažovanosti. „*Sociální kapitál odkazuje k vlastnostem sociální organizace, jako je důvěra, normy a sítě, které usnadňují koordinované jednání, a tak přispívají k výkonnosti společnosti.*“ (Putnam a kol. 1993:167 – převzato z Šafr a Sedláčková, 2006:19) Tuto definici formuloval v rámci svého empirického výzkumu politické situace v Itálii v 70. a 80. letech. Jeho teorie je založena především na argumentu, že silná a aktivní společnost vede k upevnění demokracie. Sociální kapitál je tak ovlivněn minulým vývojem společnosti a jak uvádí Šafr a Sedláčková (2006), nejsilnější je tam, kde se stal součástí občanské kultury.

V Americe se proslavil Putnam především svým dílem *Bowling Alone* (1995), kterým narážel na problém dlouhodobého poklesu sociálního kapitálu ve společnosti. Za hlavního viníka považoval televizi. Název jeho díla sloužil jako metafora pro typ aktivity, při které se setkávají relativně cizí osoby, aby vykonaly obvyklou činnost a tím pomohly vybudovat

a udržovat větší množství sítí a hodnot, které podporují reciprocitu a důvěru a následně usnadňují vzájemnou spolupráci (Field, 2008).

Později Putnam mírně změnil pojetí sociálního kapitálu. Začal jej vnímat jako nástroje sociálního života – sítě, normy a důvěra, které umožňují jednat lidem společně mnohem efektivněji a snadněji dosahovat společných cílů. Konstatoval, že základem teorie sociálního kapitálu je to, že sociální kontakty mají vliv na produktivitu jedinců a skupin (Field, 2008).

Rozvíjí pojetí sociálního kapitálu Colemanova, které je založeno na principu reciprocity a na míře důvěry. Putnam rozšířil tento základ o vnímání dvojího typu důvěry, a to meziosobní a generalizovanou. Podle toho se pak sociální kapitál rozlišuje na kapitál svazující (bonding), který funguje uvnitř homogenních skupin a kapitál přemostující (bridging), který znamená ochotu spolupracovat s lidmi různých skupin (Keller, 2009).

Další koncepce sociálního kapitálu

Definice sociálního kapitálu existuje opravdu velké množství a jsou dosti různorodé. Nicméně téměř všichni autoři se shodují na společných znacích, za které považují *sociální sítě, normy, důvěru a hodnoty*. Následující rozdílné definice uvádí Pileček (2010) ve své práci, ve které se snažil vymezit koncept sociálního kapitálu:

- ✓ Burt (1992 in Woolcock 1998, s. 189): „*přátelé, kolegové a obecněji kontakty, díky nimž dostáváte příležitosti využívat jejich finanční a lidský kapital*“.
- ✓ Fukuyama (1995, s. 10): „*schopnost lidí spolupracovat pro společný účel ve skupinách a v organizacích*“.
- ✓ Johnston, Gregory, Pratt, Watts (2000, s. 746): „*vlastnosti sociální struktury nebo sociálních vztahů, které usnadňují jednání jedinců založené na vzájemné spolupráci a které, jako důsledek, zvyšují hospodářskou výkonnost*“.
- ✓ Lin (2001 in Lin 2008, s. 51): „*zdroje zakotvené v sociálních sítích jedince, které mohou být aktivovány skrze vazby v sítích*“.
- ✓ Woolcock, Narayan (2000, s. 226) – „*normy a sítě umožňující lidem jednat kolektivně*“.

Za zmínku stojí zkoumání sociálního kapitálu z pohledu tzv. nové ekonomické sociologie, jejímž hlavním představitelem je sociolog, který se zabýval pojetím sociálního kapitálu, Lin. Ten spolu se svými dalšími kolegy³ zkoumal od počátku sedmdesátých let

³ např. Granovetter, Portes, Burt, Marsden.

fungování organizací, uplatnění sociálních sítí při hledání práce nebo sociální zakotvenost ekonomického jednání. V jeho definici, která je uvedena výše, popisuje sociální kapitál jako zdroje, které jedinec získá investováním do sociálních vztahů a ty mu poté umožní dosáhnout očekávaného zisku na ekonomickém trhu, pracovním trhu či v dané komunitě (Šafr a Sedláčková, 2006).

První analýzou, při které bylo použito pojmu sociální kapitál, byla práce, která zkoumala vliv objemu a kvality individuálního sociálního kapitálu na dosažení pracovní pozice. Flap a Graaf v roce 1986 sledovali u svých respondentů rozsah sociální sítě využitelné při hledání práce a kvalitu zdrojů, na které se jedinec může obrátit (Šafr a Sedláčková, 2006).

Blízko Bourdieovu chápání sociálního kapitálu se dostal ekonom Loury, který zkoumal rasovou diskriminaci v USA. Sociální kapitál podle něj sehrává důležitou roli při sociálním vývoji dítěte a mladého člověka. Chápe jej jako sadu zdrojů, které se tvoří v rodinných vztazích a v sociálních organizacích dané komunity. Z toho odvozuje, že *„podíl rasové nerovnosti je způsoben geografickou a sociální segregací, která činí individuální šance na úspěch závislé na minulé a současné úrovni dosaženého úspěchu stejné sociální skupiny původu“* (Šafr a Sedláčková, 2006:17).

Nesourodé teorie sociálního kapitálu se mohou pomyslně rozdělit do tří směrů. První směr sociální kapitál považuje za neformální normy, které podporují spolupráci mezi jednotlivci. Opakované udržování vztahů mezi jednotlivci vede k vytváření vzájemné důvěry. V tomto prvním směru je kladen důraz na sociální a kulturní soudržnost společnosti, kterou za zásadní považovali Woolock a Narayan. Za druhý směr je považováno Colmanovo funkcionální pojetí sociálního kapitálu jako aspektu sociální struktury skládající se z očekávání a závazků, které závisejí na důvěryhodnosti sociálního prostředí. Ve třetím pojetí je na sociální kapitál nahlíženo v pojetí Lina jako na skrytý potenciál, který lze v případě potřeby aktivovat a využít (Pileček, 2010).

2.3.2 Typologie a formy sociálního kapitálu

V návaznosti na předchozí text je možné z hlediska dostupné literatury sestavit určitou typologii forem sociálního kapitálu. Ta je ve své podstatě ovlivněna mnoha konceptuálními přístupy k sociálnímu kapitálu a jeho nepřesným definováním.

Individuální versus kolektivní sociální kapitál

Rozlišení kapitálu na individuální a kolektivní vychází ze skutečnosti, zda přináší zisk jednotlivci, uzavřené skupině nebo celé společnosti. Toto dělení také odpovídá na otázku, zda

jde o statek soukromý či veřejný. Sociální kapitál v pojetí Bourdieua, je chápán jako vlastnost individua, který využívá sítě kontaktů ke svému prospěchu. K tomuto pojetí se přiklání svými myšlenkami také Lin a částečně i Coleman, kdy má sociální kapitál v daleko větší míře povahu veřejného statku. Naopak Putnam nahlíží na sociální kapitál jako na prvek společnosti.

Individuální sociální kapitál v pojetí jako soukromý statek mají tendenci preferovat spíše sociologové. Pomocí této koncepce se snaží vysvětlovat reprodukci nerovnoměrností. Ekonomové zase dávají přednost chápání sociálního kapitálu jako veřejného statku – tedy v jeho kolektivní formě. Vnímají jej jako jeden z faktorů, který ovlivňuje rozdíly v ekonomickém růstu (Pileček, 2010).

Podle Šarfa a Sedláčkové (2006) lze individuální úroveň sociálního kapitálu dále rozdělit na mobilizační, pro kterou je typická vysoká aktivace sociální sítě za účelem dosažení zisku a interakční složku, která je založena na intenzitě společenské interakce jedince s okolím.

Přemost'ující, svazující a spojující sociální kapitál

Putnam rozděлил sociální kapitál do dvou skupin, a to na kapitál svazující („bonding“) a přemost'ující („bridging“). Později byla vytvořena třetí forma sociálního kapitálu tzv. spojující („linking“). Matoušek a Sýkora (2008) nepřekládali doslovně z angličtiny názvy forem tohoto kapitálu a použili slova, která mají větší vypovídací schopnost. Základní strukturální typy sociálního kapitálu nazývají jako vnitroskupinové („bonding“), meziskupinové („bridging“) a hierarchické („linking“). Sociální kapitál je v tomto pojetí rozlišen podle odlišného fungování sociálních vztahů a jejich důsledků pro společnost.

Vnitroskupinový sociální kapitál („bonding“) vzniká na mikroúrovni sociálních skupin a je pro něj typická vysoká míra důvěry uvnitř skupiny, silná vnitřní loajalita a homogenita. Hlavní funkcí takovýchto sítí je bránit se proti nejistotě a nebezpečí. Typickým příkladem místa vzniku tohoto kapitálu jsou rodiny, skupiny přátel nebo klany. Může přinášet jak pozitivní efekty, vyšší míru solidarity, tak negativní efekty, které se projevují v propagování členů vlastní rodiny a nabourávání konkurenčního prostředí (Matoušek a Sýkora, 2008).

Meziskupinový sociální kapitál („bridging“) je založen na slabších sociálních vazbách, které často bývají nestálé a projevují se nižší hustotou. Putnam (2000: 22-23, převzato z Šafra a Sedláčkové 2006) jej definuje jako typ sociálního kapitálu, který: „*spojuje lidi napříč sociálními rozdílnostmi, napomáhá rozšiřování informací a vytváří širší identity a reciprocitu, přispívá tedy k celospolečenské kohezi.*“ Jedná se například o vztahy s našimi obchodními

partnery. Meziskupinový sociální kapitál má zpravidla pozitivní důsledky pro zapojené subjekty, seznamuje je s nejrůznějšími názory a pohledy na svět a pomáhá utvářet a upěvňovat vzájemnou důvěru. Může však vytvářet nerovnosti mezi zapojenými a nezapojenými skupinami (Matoušek a Sýkora, 2008).

Sociální kapitál hierarchicky propojující („linking“) se vztahuje ke kontaktům s jedinci, kteří mají určité mocenské postavení. Jde o vertikální formu sociálního kapitálu, který propojuje sociální skupiny rozdílného ekonomického a sociálního statusu. Mohli bychom říct, že se jedná o jistou formu lobbyingu (Matoušek a Sýkora, 2008).

K těmto třem výše zmíněným typům sociálního kapitálu uvádí Pileček (2010) ještě *korporační sociální kapitál*. Jeho hlavní myšlenkou je, že sociální sítě mohou pozitivně či negativně ovlivňovat charakter sociálního kapitálu. Jako příklad uvádí dobrovolnické organizace, které představují vztahy založené za účelem přinášet pozitivní efekty pro společnost a snaží se podporovat růst důvěry ve společnosti. „*Zatímco odbory, profesní skupiny nebo politické strany, jejichž snahou je prosazovat specifické zájmy, přispívají ke snižování sociální koheze.*“ (Pileček, 2010:6).

Strukturální a kognitivní sociální kapitál

Strukturální a kognitivní pojetí sociálního kapitálu vymezil Uphoff (Uphoff, 1999 – převzato z Šafr a Sedláčková, 2006). Strukturální sociální kapitál je spojen s nejrůznějšími formami sociální organizace, jako jsou role, pravidla, procedury a tradice apod. Je chápán ve smyslu instituce – „organizace s adresou“. Naproti tomu kognitivní sociální kapitál je spojován s mentálními (kognitivními) procesy, normami, hodnotami, postoji, přesvědčeními a především s důvěrou. Tento typ kapitálu pomáhá „předpřipravit“ konkrétní aktéry k vzájemné spolupráci (Šafr a Sedláčková, 2006).

Občanský versus vládní sociální kapitál

V souvislosti se sociálním nebo politickým prostředím rozlišujeme sociální kapitál na občanský a vládní. Obě dvě formy jsou na sobě závislé, jelikož vládní stabilita a podpora vlády se odvíjí od míry spokojenosti obyvatel a na druhou stranu silné a aktivní občanské komunity mohou podporovat fungování vlády (Pileček, 2010).

2.3.3 Kritika sociálního kapitálu

Sociálnímu kapitálu se dostala i spousta kritiky. Ta se obrací především proti velmi širokému pojetí sociálního kapitálu a jeho nepřesné definici ve společnosti. Sociální kapitál se

také setkává s problémem v oblasti jeho měření, které jsou spojeny se závislostí na problematických indikátorech (Pileček, 2010).

Metafora kapitálu

Kritikové často proklamují, že už jen pojetí sociálního kapitálu jako *kapitálu*, je samo o sobě založeno na nesprávné myšlence. Nemají problém s tím, že sociální vztahy jsou zachyceny v ostatních formách kapitálu nebo že jsou součástí rodin, ale neuznávají je jako kapitál. Studii na toto téma prováděl ekonom Arrow. Ten ve své práci definoval tři znaky kapitálu a to jsou: úmyslné obětování se pro budoucí přínosy, jeho rozšiřování (akumulace) v čase, možnost zcizení kapitálu. Sociální kapitál tyto vlastnosti nemá nebo je má pouze v omezené míře, proto není žádný důvod k tomu, aby byl nazýván kapitálem. Podobně také Solow tvrdí, že sociální kapitál je založen na špatné analogii. To ilustruje velmi efektivním způsobem tak, že hledá odpovědi na jednoduché otázky, kterými se snaží rozvést analogii sociálního kapitálu (např. Jaká je míra návratnosti sociálního kapitálu? Jaká je dostupnost tohoto kapitálu, kde si jej můžu půjčit? Jaká je úroková míra? apod.). Těmito otázkami jednoduše Solow ukazuje, proč pochybuje o užívání sociálního kapitálu jako pojmu (Haynes, 2009).

Fisher na tuto kritiku odpovídá jasně. Sociální kapitál považuje za nezbytný termín, který zahrnuje důležité pojmy, jako jsou důvěra, soudržnost a členství. A přestože termín sociální kapitál je napadnutelný z hlediska použité metafory, je strategický, užitečný a identifikuje svou funkci jako výrobní faktor stejně jako ostatní typy kapitálu, které jsou stejně tak napadnutelné z hlediska názvosloví, jako je například lidský kapitál, který je běžně používán v ekonomické teorii. Pojem sociální kapitál je oprávněný, neboť současná literatura staví na této strategii a poskytuje přesvědčivé důkazy o tom, že témata pod záštitou sociálního kapitálu jsou hodna studia a v rámci aplikace ekonomických principů mohou přinést důležité informace (Haynes, 2009).

Negativní externality sociálního kapitálu

Sociálnímu kapitálu jsou často přisuzovány jen pozitivní efekty a zapomíná se na ty negativní. Robert Putnam přiznal, že sociální kapitál přináší také jistá negativa, ale zastával názor, že rozvíjení sociálního kapitálu obecně přinese více pozitivních důsledků.

Negativní důsledky sociálního kapitálu se zobrazují ve dvou podobách. Za prvé, sociální kapitál podporuje *vytváření nerovností ve společnosti* a za druhé je sociální kapitál považován za prostředek, který podporuje *anti-sociální chování*. Každý jednotlivec má různé možnosti v přístupu k sociálním sítím, které jsou velmi nerovnoměrně rozprostřené. Sociální

vazby, které si vytváříme, můžeme využít ve svůj prospěch. Problém je v tom, že vazby, které získáme, mají rozdílnou hodnotu. Většinou ti, kdo mají vysokou úroveň ekonomického a kulturního kapitálu, mají větší předpoklady k získání hodnotnějších sociálních vazeb (Field, 2008).

Sociabilita může také vést veřejnost ke konání „špatných“ věcí. Nežádoucí efekty sociálního kapitálu jsou často společností vnímány jako ilegální činnosti. Rodinná mafie, prostituce, hazardní kroužky, mládežnické gangy to jsou příklady společenských struktur, které vedou k více než nežádoucím prvkům společnosti. Tyto aktivity přinášejí pozitiva pouze pro danou minoritní skupinu a ostatním způsobují násilí či zneuctění jejich osoby (Field, 2008).

2.4 Trh práce

Trh je jeden z koordinačních mechanismů, který umožňuje racionálně alokovat vzácné zdroje v ekonomice. Socialismus, jako další koordinační mechanismus, je založen na regulování cen výrobních faktorů. Minulost však v socialistických zemích ukázala, že tento způsob řízení trhu může vést k ekonomickému chaosu a následné destrukci sama sebe. Trh práce je trhem primárního výrobního faktoru – práce. Je to trh jako každý jiný a přesto je vyjimečný tím, že se váže na člověka. Práce je v ekonomické teorii definována jako cílevědomá fyzická či duševní činnost jedince, která slouží k produkci statků a služeb a je zaměřena na získání důchodu (Šimek 2005; Šíma 2000).

Trh práce je stejně jako ostatní trhy, řízen silami nabídky a poptávky. Člověk jako vlastník výrobního faktoru práce nabízí službu práce na trhu, a proto je představitelem nabídky na trhu práce. Nositel nabídky na trhu práce jsou tedy domácnosti. Poptávka po práci je determinována spotřebitelskou poptávkou, je tudíž poptávkou odvozenou. Zvýšení spotřebitelské poptávky na trhu zboží zvyšuje i poptávku firmy po práci. Reprezentantem poptávky jsou firmy, které poptávají určité množství práce. Na trhu práce existuje konkurence jak na straně nabídky, tak na straně poptávky. To znamená, že práci poptává mnoho firem a nabízí ji mnoho lidí (Brožová, 2003).

Samotný trh práce je tedy místem, kde se střetává poptávka po práci s nabídkou práce a tvoří se zde cena práce – mzdová sazba. Trh práce je ovlivněn různými faktory, ke kterým patří demografické změny, sociální klima daného území, geografický profil dané země, ekonomická politika státu aj. (Šimek, 2005).

2.4.1 Poptávka na trhu práce

Poptávka po práci je tvořena individuálními poptávkami všech firem v dané ekonomice, je tak součtem individuálních poptávek po práci. Poptávka na trhu práce je zkoumána z krátkodobého hlediska, kde je předpokádáno, že práce je variabilní a množství kapitálu je fixní. V dlouhém období jsou oba tyto vstupy, jak práce, tak kapitál variabilní a vedou ke zvýšené elasticitě poptávky. Množství práce, kterou se firma rozhodne najmout, bude záviset na velikosti dodatečného produktu, který jí tato práce přinese, na ceně samotné práce a také na mzdové sazbě (Holman, 2007; Brožová, 2006).

Příjem z mezního produktu práce (MRP_L) je násobkem ceny jedné jednoty produkce, za kterou se snaží firma výrobek prodat a mezním fyzickým produktem. *Mezní fyzický produkt* (MPP_L) je chápán jako změna objemu vyrobené produkce vyvolaná změnou množství práce o jednotku. Příjem z mezního produktu práce tak znázorňuje dodatečný příjem, který firma získala prodejem produktu, vytvořeného zaměstnáním dodatečné jednotky práce. Tento vztah však platí pouze v prostředí dokonalé konkurence, kde se mezní příjem rovná ceně produktu firmy. U nedokonalé konkurenčního prostředí se příjem z mezního produktu počítá jako součin MPP_L a mezního příjmů, získaného prodejem dodatečné jednotky produkce. A to z toho důvodu, že v nedokonalé konkurenčním prostředí je mezní příjem menší než samotná cena produktu (Šimek, 2005).

Poptávka po práci je závislá na více proměnných. Holman (2007) zmiňuje závislost na ceně práce a také na cenách ostatních výrobních faktorů. Cenou na trhu práce je myšlena mzda, kterou je daný pracovník ohodnocen. Pro firmy je funkce mzdy důležitá pro stanovení mezních nákladů na příslušného pracovníka. *Mezní náklady na práci* (MFC_L) představují částku, o kterou vzrostou celkové náklady, které firma vynaloží, aby získala další jednotku práce. V podmínkách dokonalé konkurence platí, že se mezní náklady na práci rovnají její ceně, tudíž mzdě. (Šimek, 2005) „Firma bude chtít zaměstnat tolik práce, aby pokud možno vyrovnala příjem z mezního produktu práce se mzdou.“ (Holman, 2007:404).

2.4.2 Nabídka na trhu práce

Nabídku práce na trhu tvoří domácnosti, kdy každý jednotlivec stojí před volbou mezi prací, za kterou získá mzdu a za niž si pak může kupovat spotřební statky, a volným časem, kdy může získávat užitek ze svého volného času. Práce má proto své náklady obětované příležitosti. Důležitou roli v rozhodování jednotlivce hraje odměna za práci, která má jedinci nahradit obětovaný volný čas a fyzické a psychické síly, které vynakládá při výkonu práce.

Aby byl člověk ochotný efektivně pracovat určitý počet hodin, je třeba, aby mu mzdová sazba vynahradila újmu, kterou pocítuje (Brožová, 2003).

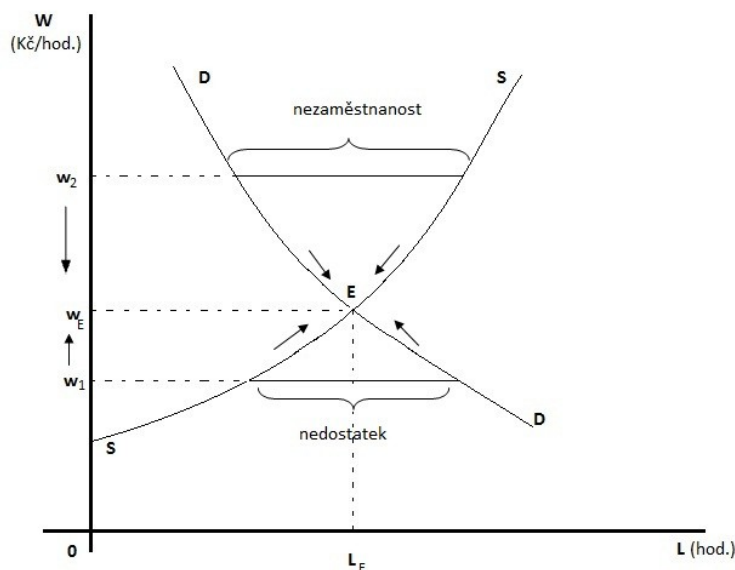
Šimek (2005) uvádí, že nabídka práce představuje množství práce, které je nabízeno při dané výši mzdové sazby. Dále konstatuje, že velikost nabídky práce je závislá na výši mzdové sazby a je určena ztrátou spojenou s obětováním volného času. Mzdová hodinová sazba vyjadřuje *mezní užitek z práce*. Pro racionálně uvažujícího jedince je důležité dosažení rovnovážné alokace času, resp. rovnováhy mezi mezním užitekem a *mezními náklady práce* (Jurečka, Jánošíková, 2009a). To znamená, že člověk je ochoten pracovat po určitý čas za takových podmínek, kdy mu mzdová sazby vynahradí ztráty, které vnímá při vynakládání poslední hodiny práce. Mzda představuje cenu volného času.

2.4.3 Rovnováha na trhu práce

Tržní křivka poptávky po práci znázorňuje, kolik pracovníků dané profese by chtěli zaměstnavatelé zaměstnat při různých mzdových sazbách za jinak nezměněných podmínek. Ochota firem zaměstnat pracovníky je vyjádřena křivkou tržní poptávky v *schématu č. 2.1*. Křivka poptávky (D) má klesající tvar z důvodu klesajících příjmů z mezního produktu práce. Nabídková křivka práce (S) má rostoucí tvar a vyjadřuje, kolik pracovníků je ochotno vstoupit na trh práce při jednotlivých mzdových úrovních (Jurečka, Jánošíková 2009a).

Rovnováha na trhu práce nastává v průsečíku křivek nabídky a poptávky, který je znázorněn bodem rovnováhy (E) ve stejném schématu. Vyjadřuje skutečnost, že při mzdě w_E se množství nabízené práce rovná množství práce poptávané L_E . Jurečka a Jánošíková (2007:213) tuto situaci popisují následovně: „*Každý pracovník, který je schopen a ochoten pracovat za mzdu w_E , najde pracovní místo. Firmy získají tolik práce, kolik jsou ji ochotné a schopné při mzdě w_E zaměstnat.*“ V bodě rovnováhy je příjem z mezního produktu práce právě roven mzdové sazbě posledního zaměstnance. Mzda, která nastává při této rovnováze na trhu je rovnovážnou mzdou. Při nižší mzdě by byl nedostatek práce a při vyšší mzdě by nastal přebytek práce (Jurečka a Jánošíková 2009a).

Schéma 2.1 Rovnováha na trhu práce



Zdroj: Holman, 2007, vlastní úprava

2.4.4 Vybrané charakteristiky trhu práce

Cílem práce je nejen získat povědomí o teorii sociálního kapitálu, ale také zjistit jaký vliv má na trh práce. Pro tyto účely je ve čtvrté kapitole provedena jednoduchá korelační analýza, která zjišťuje vztah mezi jednotlivými formami sociálního kapitálu a vybranými ukazateli trhu práce. Zjednodušené definování vybraných charakteristik je obsaženo v této podkapitole.

Hrubý domácí produkt na obyvatele

Hrubý domácí produkt je ukazatelem národního hospodářství, který ilustruje jeho ekonomickou úroveň. Výkonnost národního hospodářství ovlivňuje přímo nebo zprostředkovaně složky životní úrovně občanů. Jurečka, Jánošíková a kol. (2009b:8) definují hrubý domácí produkt jako: „*součet peněžních hodnot finálních výrobků a služeb, vyprodukovaných během jednoho roku výrobními faktory alokovanými v dané zemi (bez ohledu na to, kdo tyto faktory vlastní).*“

Z důvodu přesnější komparace mezi zeměmi je tento ukazatel vztahován na jednoho obyvatele a uváděn v paritě kupní síly. Absolutní hodnota ukazatele je totiž ovlivněna velikostí populace v dané zemi a tudíž nemá přesnou vypovídací hodnotu. Parita kupní síly zase napomáhá k odstranění rozdílné cenové úrovně v porovnávaných zemích.

Produktivita práce

Významným ukazatelem trhu práce je produktivita práce. Sama práce je nejdůležitějším výrobním činitelem, bez kterého by jakékoli přírodní zdroje a kapitálové statky zůstaly mrtvými věcmi. Produktivitou práce se pak obecně rozumí množství produkce zhotovené jedním pracovníkem za jednotku času anebo naopak časová náročnost produkce jednoho výrobku (služby). Na produktivitu práce má vliv kvalifikace pracovních sil, technická a informační vybavenost práce, úroveň řízení a organizace práce a přírodní podmínky. Produktivita se měří jako poměr mezi objemem produkce vyrobené za určitou dobu a množstvím práce na ni vynaložené⁴ (Jurečka, Jánošíková a kol, 2009a).

Medián příjmu

Mzda je odměna za vykonanou práci a jedna z forem pracovního příjmu. Utváří se na trhu práce interakcí poptávky a nabídky na jednotlivých pracovních trzích. Medián mzdy představuje hodnotu, která dělí uspořádanou řadu čísel na dvě stejně početné poloviny. Platí, že nejméně 50 % hodnot je menších, nebo rovných, a nejméně 50% hodnot je větších, nebo rovných mediánu. Základní výhodou mediánu jako statistického ukazatele je skutečnost, že není ovlivněn extrémními hodnotami jako průměr (Jurečka, Jánošíková a kol, 2009a).

Nezaměstnanost

Jedním ze závažných problémů dnešní doby se stala nezaměstnanost. Šimek (2005) definuje nezaměstnanost jako nerealizovanou nabídku práce na trhu práce. Za nezaměstnanou osobu je považován ten, kdo nemá zaměstnání, ale aktivně jej hledá. Velkou pozornost si vyžaduje *dlouhodobá nezaměstnanost*, u níž začínají působit některé faktory, které nepříznivě ovlivňují kvalifikaci nezaměstnané osoby, její sociální pozici, psychiku apod. Jestliže existuje vysoká nezaměstnanost, dochází nejen ke ztrátě hrubého domácího produktu, ale zvyšuje se také sociální úpadek společnosti (Jurečka, Jánošíková a kol, 2009b).

⁴ $P = Q/t$, kde P - produktivita práce, Q – objem produkce, t – doba vynakládání práce na objem produkce Q nebo průměrný evidenční stav pracovníků v daném období (Jurečka, Jánošíková a kol, 2009a).

3 Sociální kapitál v empirických studiích a metody měření

Následující kapitola pojednává o metodách měření sociálního kapitálu a uvádí empirické důkazy o jeho působení ve společnosti. Z důvodu širokého vymezení pojmu sociálního kapitálu neexistuje jednotný přístup k jeho měření. Proto jsou zde zmíněny jen vybrané indikátory pro měření sociálního kapitálu a uvedeny přístupy některých mezinárodních organizací. Z vybraných studií jsou v jednotlivých podkapitolách sledovány vlivy sociálního kapitálu na trh práce, ekonomický rozvoj a míru důvěry ve společnosti.

3.1 Měření sociálního kapitálu

Stejně jako se vedou debaty o vymezení koncepce sociálního kapitálu, tak existují také značné diskuse nad možnostmi a proveditelností jeho měření. Různé pohledy na jeho měření vycházejí právě z množství definic a forem sociálního kapitálu. Odlišné přístupy k měření sociálního kapitálu vycházejí také ze zásady, že autoři mají motivaci řešit odlišné typy problémů. Podle Sýkory a Matouška (2009) zpravidla nelze přímo změřit jeho úroveň, nýbrž jsou měřeny *podmínky*, které vytvářejí prostředí vhodné pro tvorbu tohoto druhu kapitálu, nebo *jevy* jako důsledky existence jisté úrovně sociálního kapitálu.

Úvahy o měření sociálního kapitálu odrážejí samotné koncepce, a to především zda sociální kapitál je měřen na úrovni individuální či kolektivní. Při měření *kolektivní* formy sociálního kapitálu se využívají agregované individuální výpovědi ze sociologických výzkumů nebo statistické údaje. *Individuální* forma je při měření chápána ve smyslu mobilizační funkce sociálního kapitálu, která sociální síť mobilizuje za účelem zisku nebo ve smyslu interakční funkce, která přináší pozitivní integrační efekt. Individuální forma měření je především založena na intenzitě společenské interakce jedince s jeho okolím (Šafr a Sedláčková, 2006).

Pileček a Jančák (2010) rozdělují přístupy k měření sociálního kapitálu podle několika základních kritérií. První se týká „míry“ komplexnosti měření, tzn., že jsou měřeny jen dílčí aspekty typů sociálních sítí (např. důvěra) nebo na druhou stranu je sociální kapitál měřen komplexně na základě souhrnných ukazatelů, které jsou předem definovány. To se týká například práce Putnama a jeho indexu sociálního kapitálu. Jako další kritéria uvádějí odlišné přístupy k vymezení různých forem sociálního kapitálu, rozdílné oblasti, ve kterých byl jeho koncept aplikován či rozlišení úrovně na kterých je sledován. *Schéma 3.1* zobrazuje strukturální a kognitivní sociální kapitál ve vztahu k řádovostní úrovni. Je nutno podotknout, že jednotlivé přístupy k měření sociálního kapitálu jsou ve vysoké míře provázány.

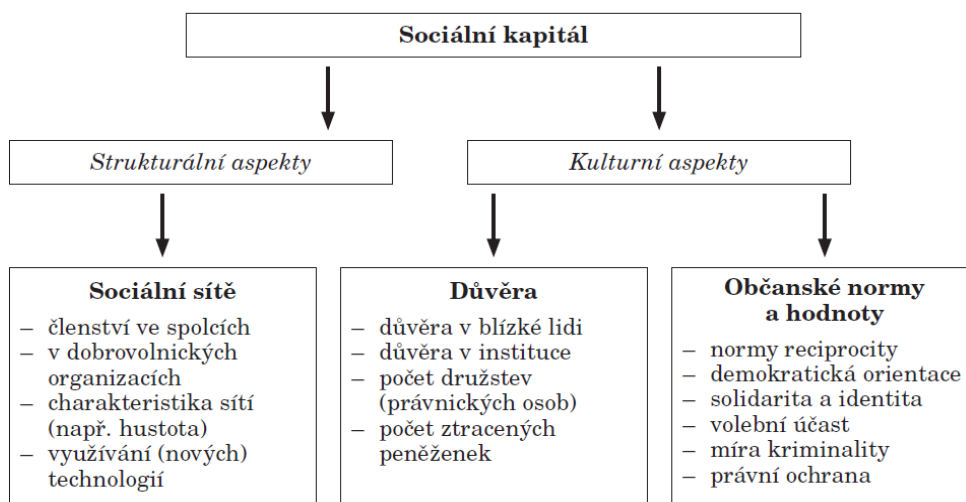
Schéma č. 3.1 Strukturální a kognitivní sociální kapitál ve vztahu k řádovostní úrovni



Zdroj: Grootaert, van Bastelaer, 2002 – převzato z Pileček a Jančák 2010, vlastní úprava

Nepřeberné množství indikátorů také odpovídá rozsahu pojetí sociálního kapitálu. Jeho široký koncept vyžaduje více ukazatelů, kterými by se podařilo zachytit alespoň částečně šířku tohoto pojmu. Utřídit nesourodou problematiku měření sociálního kapitálu se pokusil také van Deth (2008), který přijímá definici sociálního kapitálu zahrnujícího síť, důvěru a občanské normy a hodnoty. Jeho přehledové *schéma* č. 3.2 vychází z rozlišení individuální a kolektivní formy sociálního kapitálu. Sociální síť, kontakty odpovídají strukturnímu hledisku sociálního kapitálu a důvěra, sebedůvěra, občanské normy a hodnoty jsou spjaté s kulturním hlediskem (Šafr a Sedláčková, 2006).

Schéma č. 3.2 Model měření sociálního kapitálu



Zdroj: Šafr a Sedláčková, 2008, vlastní úprava

3.1.1 Měření individuálního sociálního kapitálu

Individuální sociální kapitál se měří pomocí sumačního indexu, generátorů jmen, pozic a zdrojů. Míra *interakčního* sociálního kapitálu se zjistí pomocí jednoduchého sumačního indexu. Ten se skládá ze sedmi položek: společenské návštěvy přátel, telefonování s přáteli nebo sousedy, společenské návštěvy u příbuzných nežijících ve společné domácnosti, telefonování s příbuznými, účast na církevních obřadech, návštěva společenských událostí a návštěva restaurací (Šarf a Sedláčková, 2006).

Individuální *mobilizační* kapitál se v rámci studia sociálních sítí měří metodou tzv. generátorů jmen, pozic a zdrojů. Tato měření se provádí na základě dotazníkového šetření, kdy jsou jednotlivci kladeny otázky týkající se jeho osobních kontaktů, jejich strukturálních pozic, intenzity těchto vztahů a oblasti zdrojů. Míra sociálního kapitálu je pak odvozena z diverzity kontaktů a rozsahu jejich zdrojů i jiných vlastností (Šarf a Sedláčková, 2006).

3.1.2 Měření kolektivního sociálního kapitálu

Důvěra je považována za nejdůležitější složku sociálního kapitálu, a stala se tak nejčastějším způsobem jeho měření. Coleman a Putnam pracovali s důvěrou v jedince, která se nachází uvnitř jednoduchých vztahů a expanduje v rámci sociálních sítí. V sociologickém výzkumu se uplatňuje rozdělení důvěry na sociální a institucionální či politickou.

Sociální důvěra je založena na pozitivním očekávání chování druhých lidí. Jedinec věří, že se druzí lidé nebudou snažit jej úmyslně poškodit a bude-li to možné, budou jednat

v jeho zájmu. *Institucionální důvěra* poukazuje na prokazování důvěry obyvatelstva k určitým institucím. Obecně platí, že míra institucionální důvěry se odráží ve stabilitě politických systémů (Šarf a Sedláčková, 2006).

Nejrozšířenější a nejpoužívanější konceptualizací sociálního kapitálu je *Putnamův index sociálního kapitálu*. Pro konstrukci tohoto ukazatele jsou většinou používána sekundární data a jako indikátory jsou uplatňovány rozmanité agregované statistické údaje pro pět dimenzí, které zahrnují: sociální důvěru, neformální sociabilitu, komunitní dobrovolnictví, angažovanost ve veřejných věcech a komunitně organizovaný život (Šarf a Sedláčková, 2006).

Index přemostujícího sociálního kapitálu je dalším významným ukazatelem. Přemostující sociální kapitál spojuje lidi napříč odlišnými sociálními vrstvami, napomáhá k šíření informací a vytváří lidskou vzájemnost i širší identity. Tento index zahrnuje sadu 12 otázek uplatnitelných v běžných dotazníkových šetřeních. Šarf a Sedláčková (2006:24) uvádějí, že: „*Smyslem tohoto přístupu je měřit přemostující sociální kapitál jako rozdílnost sociálních charakteristik, tedy takové sociální zkušenosti, která vznikajíc ve vzájemných interakcích rozdílných lidí zvyšuje toleranci a vzájemné pochopení, zkrátka podporuje sociální soudržnost v moderní společnosti.*“

3.1.3 Mezinárodní iniciativy pro měření sociálního kapitálu

V posledních letech se několik mezinárodních organizací a vládních uskupení rozhodlo provádět výzkumná šetření týkající se míry sociálního kapitálu ve společnosti. Jejich postavení nejsou vždy explicitní ve vztahu k hlavním koncepčním modelům, které dominují této oblasti výzkumu. Je však možné indentifikovat několik hlavních přístupů k měření sociálního kapitálu, které jsou do jisté míry ovlivněny cíly veřejné politiky.⁵

Přístup Světové banky k měření sociálního kapitálu

Světová banka byla první větší politickou organizací, která se začala zabývat konceptem sociálního kapitálu na začátku 90. let minulého století. V této době byly organizace vyzvány k tomu, aby společně hledaly možnosti, jak zlepšit politiku boje proti chudobě a zajistily efektivnější poskytování a lepší přístup ke zdravotním službám, vzdělání a úvěrům. Světová banka zvolila model zabývající se sociálním kapitálem, který byl založen

⁵ V příloze č. 1 se vyskytuje souhrnná tabulka č. 3.A, která obsahuje indikátory pro měření sociálního kapitálu definované v jednotlivých zmíněných organizacích.

na významu kontextuálních proměnných jako určujícího faktoru pro kolektivní události. Tento přístup kombinuje kognitivní (mikro), strukturální (mezo) a institucionální (makro) prvky sociálního kapitálu. Klade důraz na individuální předpoklady jedince, které udržují stálou chudobu a na aktivity místních skupin, které podporují nebo brání vytváření sociálních sítí (Franke, 2005).

Z empirického hlediska je zkoumání sociálního kapitálu Světovou bankou založeno na malých případových studiích, ve kterých se snažila prokázat působení sociálního kapitálu na vývoji specifických situací (např. zásobování pitnou vodou v Indonésii). Ve všech studiích se prokázal vysoký význam těchto tří indikátorů, které ukazovaly přítomnost a vliv sociálního kapitálu: složení a rozsah spolupráce uvnitř sociální sítě, důvěra v místní instituce a dodržování občanských norem. Na základě těchto výstupů světová banka sestavila ukazatel míry sociálního kapitálu v rozvojových zemích nazývaný *Social Capital Assessment Tool* (SOCAT). SOCAT je mnohostranný nástroj, který se skládá z různých prvků určených pro sběr dat týkajících se sociálního kapitálu v domácnostech, obcích a dalších organizačních skupin na základě kvalitativní i kvantitativní techniky (Franke, 2005).

Přístup OECD k měření sociálního kapitálu

Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) se zaměřuje především na vyspělé země. Proto se v rámci koncepce sociálního kapitálu zabývá kvalitou života, zdravým stárnutím, integrací přistěhovalců apod. OECD vnímá sociální kapitál jako součást ukazatele blahobytu. Na základě prací odborníků jako je Putnam a Helliwell a dalších mezinárodních meetingů, OECD definovala sociální kapitál jako síť, které sdílejí společné normy, hodnoty a ujednání, které usnadňují spolupráci mimo nebo vně skupiny (Healy, 2002).

OECD přijala tento široký přístup k sociálnímu kapitálu a jako cíl si předeepsala sjednotit snahy jednotlivých zemí o jeho měření do jednoho směru. To znamenalo stanovit si jednotnou definici, hlavní principy a stejné nástroje měření. Tyto snahy však byly znesnadněny a to především z důvodu, že sociální kapitál se může projevovat odlišně v závislosti na místích, regionálních a národních odlišnostech. Nakonec OECD vytvořila strategii, která zahrnovala stručný modul standardizovaných otázek, které by byly použitelné v různých národních a mezinárodních výzkumech (konkrétně v Mezinárodním sociálním výzkumném programu) a vykazovaly národní hodnoty srovnatelné mezi zeměmi v průběhu času. Za hlavní čtyři indikátory sociálního kapitálu jsou považovány: politická participace, zapojení ve společnosti, neformální síť (sociabilita) a důvěra, normy a sankce (Healy, 2002).

Úřad pro národní statistiku a jeho koncept měření sociálního kapitálu

Úřad pro národní statistiku⁶ ve Velké Británii používá stejné vymezení sociálního kapitálu jako Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj. Tato definice vychází z makroekonomického přístupu k sociálnímu kapitálu a je založena na jeho schopnosti sociálního začleňování (integrování). V konečném důsledku je sociální kapitál považován za kolektivní statek, který vychází z rozdílných aspektů života jednotlivce a především z asociativních aktivit. ONS definovala pět dimenzí sociálního kapitálu:

- sociální angažovanost, oddanost,
- řízení, kontrolování, vlastní přínosnost – efektivnost,
- vnímání společenství,
- sociální sítě, sociální interakce, sociální podpora a
- důvěra, reciprocita a sociální soudržnost.

První dvě zmíněné dimenze se mohou považovat za indikátory individuální úrovně sociálního kapitálu, zatímco ty zbývající jsou svým charakterem blíže k jeho kolektivním atributům. Vzájemné propojení mezi těmito dimenzemi není založeno na jednotném rámci, nýbrž preferovaný přístup k měření je mnohem pragmatičtější. Zahrnuje systematický soupis dat, získaných z různých výzkumů, souvisejících s jednou z těchto pěti dimenzí sestavených do matice sloužící jako referenční nástroj (Harper, 2002).

Australská statistická kancelář a její koncept měření sociálního kapitálu

Australský přístup k měření sociálního kapitálu má své kořeny ve veřejné politice, výkumech a statistických předpokladech. Sofistikovaným rámcem pro jeho měření se zabývá Australská statistická kancelář. V Austrálii se sociálnímu kapitálu přikládá větší pozornost a v dnešní době je součástí mnoha vládních iniciativ (Franke, 2005).

Australský model je podepřen hlavním celosvětovým přístupem založeným na čtyřech hlavních typech kapitálu: přírodním, ekonomickém, lidském a sociálním. Pojem sociální kapitál je chápán jako sociální síť. Jsou vnímány rozdíly mezi sociální sítí, determinanty sociálního kapitálu a jeho efekty. Za hlavní indikátory při měření sociálního kapitálu jsou považovány důvěra a důvěryhodnost, reciprocita, efektivnost sítí, kooperace, kladný přístup k diversitě a začlenění se do společnosti, veřejná a sociální angažovanost (Franke, 2005).

⁶ dále jen „ONS“.

3.2 Sociální kapitál v empirických studiích

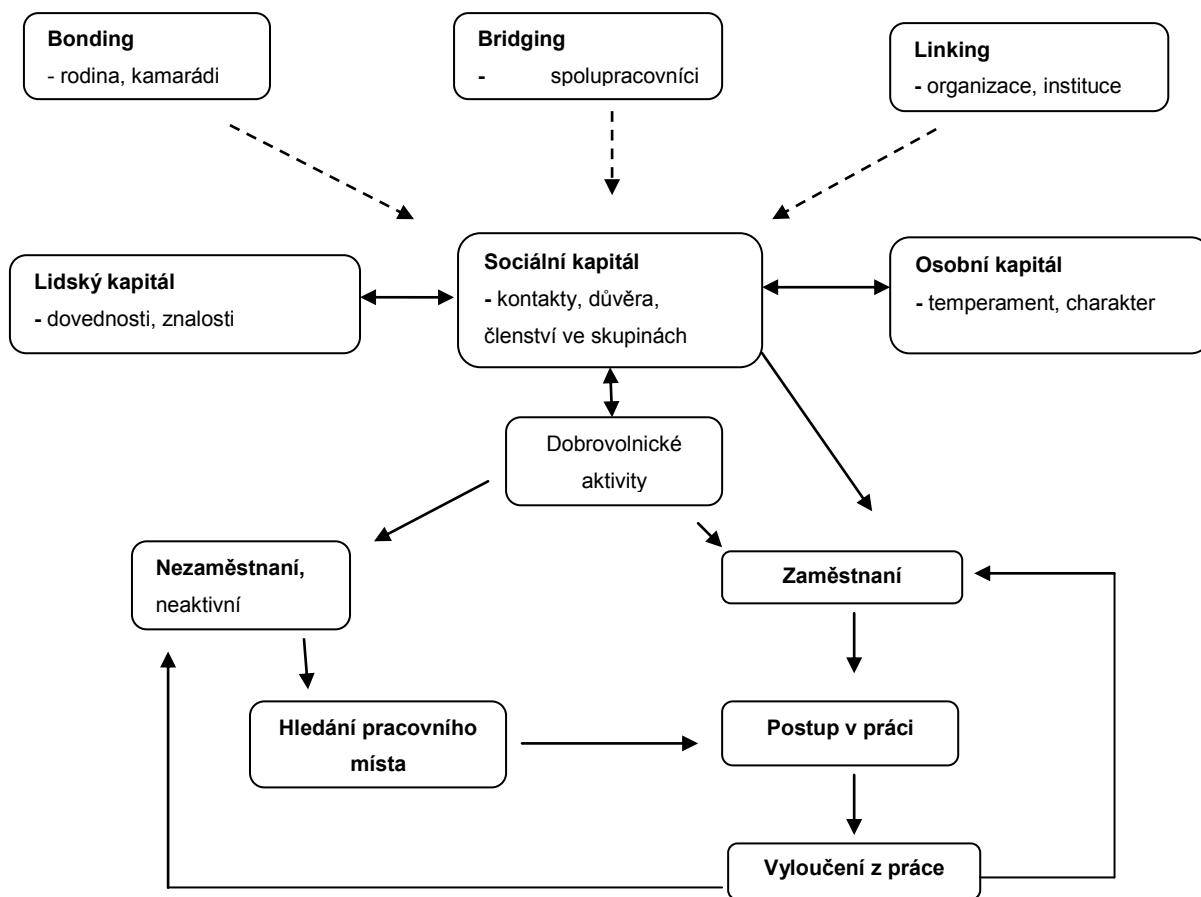
Teorie sociálního kapitálu si v posledních letech ve společnosti razí cestu, a proto se přikládá značný důraz empirickým důkazům o působení sociálních sítí a norem na vyšší kvalitu spolupráce mezi politickými skupinami stejně jako na ekonomický, sociální či osobní rozvoj. V následující kapitole jsou prezentována výsledná data vybraných studií dokazující působení sociálního kapitálu na trh práce a zároveň také na celkový růst ekonomiky. Vzhledem k nesourodosti způsobů měření sociálního kapitálu a rozdílných vzorků zemí, u kterých je míra sociálního kapitálu zkoumána v jednotlivých studiích, není možné provést komparativní analýzu získaných dat.

3.2.1 Vliv sociálního kapitálu na trh práce

Za účelem vysvětlení vlivu sociálního kapitálu na trh práce se přistupuje z nabídkové strany mikroekonomického modelu trhu práce. Pokud by se trh práce nacházel v podmínkách dokonalé konkurence, tato teorie by zde nenacházela své uplatnění. Konceptualizace jednotlivých typů sociálních vztahů jako sociálního kapitálu umožňuje přemýšlet, jak se tyto vztahy týkají postavení v zaměstnání či způsobů hledání práce apod. (Di Gulimi, Clementi, Di Matteo, Gallegati, 2008).

Schéma č. 3.3 znázorňuje pozitivní dopad sociálního kapitálu společně s individuálním, lidským a osobním kapitálem na ty, kteří hledají zaměstnání nebo chtějí změnit pracovní pozici. Sociální sítě poskytují informace týkající se volných pracovních míst. Sociální kapitál tudíž umožňuje kariérní vzestup nebo udržení si pracovní pozice. Zaměstnané osoby také mohou doporučit osobu na pracovní místo a tím vytvářejí důvěru v potenciálního kandidáta. Tyto možnosti jsou zvláště relevantní pro méně kvalifikované práce, kde je velké množství uchazečů, kteří disponují stejnými dovednostmi a zkušenostmi. Zaměstnávání takto doporučených osob probíhá na základě využívání sociálního kapitálu jeho sítí a důvěry. Vliv sociálního kapitálu je do jisté míry ovlivněn také sociálním rámcem dané země, úrovní bohatství a organizováním dobrovolných činností v rámci soukromého sektoru (Brook, 2005).

Schéma č. 3.3 Vliv sociálního kapitálu na trh práce



Zdroj: Brook, 2005, vlastní úprava

Postavení jedince na trhu práce

Sociální kapitál může mít vliv na postavení jedince na trhu práce v několika směrech. Za prvé, osobní síť mohou ovlivnit individuální postavení jednotlivce jak na pracovišti, ale také mimo pracovní dobu ve společnosti. V domácnosti budou individuální preference a požadavky jednotlivce na práci záviset od potřeb domácnosti, a to v jakémkoli čase a fázi životního cyklu. V tomto případě sociální síť mohou pomoci k uspokojení těchto potřeb. Péče o děti nebo starší příslušníky domácnosti, má zřejmý vliv na jedince, nejčastěji ženy, a jejich schopnost zapojit se do placené práce stejně jako pravděpodobnost, že budou zaměstnány na plný úvazek. V souladu s tímto argumentem, může vlastnictví sociálních sítí podporovat udržení si svého pracovního místa (Stone, Gray, Hughes, 2003).

Jednotlivci, kteří disponují rodinnými vazbami, vazbami mezi přáteli nebo jsou zapojeni do dalších společenských sítí, mají větší pravděpodobnost, že budou zaměstnáni. Někteří autoři zdůrazňují také možné „negativní“ dopady některých typů sociálního kapitálu.

Týká se to například sítí, které se řídí normami chování, které jsou v rozporu s udržením si pracovního místa. To znamená, že vztahy mezi jednotlivci a institucemi jsou obvykle negativního charakteru a vyznačují se morálkou, která porušuje pracovní etiku (Stone, Gray, Hughes, 2003).

Tabulka č. 3.1 ilustruje vztah mezi typem sociálního kapitálu a předpokládaným postavením jedince na trhu práce. Charakteristika jednotlivých typů kapitálu, tak jak je vnímá tato studie prováděná Australskou institucí pro rodinné studie společně s ekonomickým přístupem měření sociálního kapitálu je přibližina v příloze č. 2.

Tabulka č. 3.1

Postavení jedince na trhu práce s ohledem na typ sociálního kapitálu (v %)

Postavení na trhu práce	Typ sociálního kapitálu			
	Silný sociální kapitál	Silné normy a občanské kontakty	Neformální síť	Slabý sociální kapitál
Částečný úvazek	23,6	24,6	16,2	30,9
Plný úvazek	56,4	53,8	64,8	42,9
Nezaměstnaný	20,0	21,6	18,9	26,1

Zdroj: Australian Institute of Family Studies, 2001, vlastní úprava

U jedince se sociálním kapitálem charakterizovaným jako slabý je pravděpodobnost zaměstnání na plný úvazek 42,9 %. Předpokládaná pravděpodobnost zaměstnání na částečný úvazek je 30,9 % a pravděpodobnost, že jedinec s nízkými vazbami nebude zaměstnán, činí 26,1 %. U slabých vazeb je mnohem nižší výskyt zaměstnání na plný úvazek než u jiných typů sociálního kapitálu se silnými normami a občanskými kontakty ve skupinách. U sociálního kapitálu bohatého na sociální vazby a u neformálních sítí je předpokládaná pravděpodobnost zaměstnání na plný úvazek 56,4 % a 64,9 %.

Interpretace výsledků může být také provedena následovně. Lidé, kteří nejsou zaměstnaní, dosahují nižší pravděpodobnost, že budou disponovat takovými sociálními vztahy, které by jim pomohly dosáhnout pracovní pozice. A naopak bylo dokázáno, že lidé se silnějšími sociálními vazbami mají mnohem častěji trvalejší zaměstnání.

Vliv sociálního kapitálu na hledání práce

Snad nejviditelnější způsob, jakým sociální kapitál může ovlivnit uplatnění se na trhu práce je přes jeho dopady na účinnost a efektivnost hledání zaměstnání. Jedním z hlavních úkolů na trhu práce je koordinovat informace nebo signály mezi zaměstnavateli a jejich potenciální pracovní silou. Výběr pracovníků a zaměstnavatelů je velký úkol, protože zaměstnanci mají různé schopnosti a preference a jednotlivé práce se liší ve svých požadavcích. Informování o pracovních příležitostech a vlastnostech zaměstnanců je nedokonalé, proces hledání práce vyžaduje čas a usílí a to je nákladné. Hledání práce může být právě usnadněno skrze sociální síť.

Výzkum prováděný v Austrálii se zaměřil na jedince, kteří v době provádění průzkumu byli zaměstnaní, a také vynechal osoby samostatně výdělečně činné. Celkově největší počet respondentů získal svou dosavadní práci díky inzerátu, 29,3 % získalo takto svou práci. Velice podobné procento našlo práci přes zaslání přímé žádosti zaměstnavateli (26,8 %). Procento jedinců, které využilo osobní kontakty, bylo také vysoké, a to 25,5 % přiznalo, že využilo profesní kontakty a 18,4 % odpovídajících si našlo práci skrze rodinné vazby nebo přátelé (Stone, Gray, Hughes, 2003).

U podobné studie pracovní síly, která probíhala na jaře roku 2004 ve Velké Británii, 29 % „čerstvě“ zaměstnaných osob vypovědělo, že se o získaném pracovním místě dozvěděli od svého známého. Podobné hodnoty (28 %) dosáhlo získání práce přes inzerát, 10 % respondentů dosáhlo pracovní pozice přes agenturu a 14 % díky zaslání přímé žádosti zaměstnavateli (Brook, 2005).

Studie Stona, Graye a Hughese (2003) zjistila, že dosažené vzdělání je také důležitým faktorem při hledání práce. Respondenti, kteří studovali méně než 12 let, měli o 10,3 procentních bodů nižší možnost, že by si našli práci přes profesní kontakty a o 12,5 procentních bodů větší šanci, že by práci našli skrz přímý kontakt se zaměstnavatelem. U těch, kteří dosáhli vysokého stupně vzdělání, se odhaduje, že využití profesních kontaktů zvyšuje možnost získat práci o 9,6 procentních bodů.

Stejně jako u vlivu sociálního kapitálu na postavení na trhu práce i u metod hledání zaměstnání byl proveden výzkum vlivu jednotlivých typů sociálního kapitálu. *Tabulka č. 3.2* ukazuje přehled výsledných hodnot.

Tabulka č. 3.2

Způsob získání zaměstnání s ohledem na typ sociálního kapitálu (v %)

Metoda získání práce	Typ sociálního kapitálu			
	Silný sociální kapitál	Silné normy a občanské kontakty	Neformální sítě	Slabý sociální kapitál
Inzerát	28,4	32,5	26,3	35,3
Přímá žádost	39,3	32,2	31,2	25,9
Rodina a přátelé	13,3	17,9	16,9	31,6
Profesní kontakty	19,0	17,4	25,7	7,2

Zdroj: Australian Institute of Family Studies, 2001, vlastní úprava

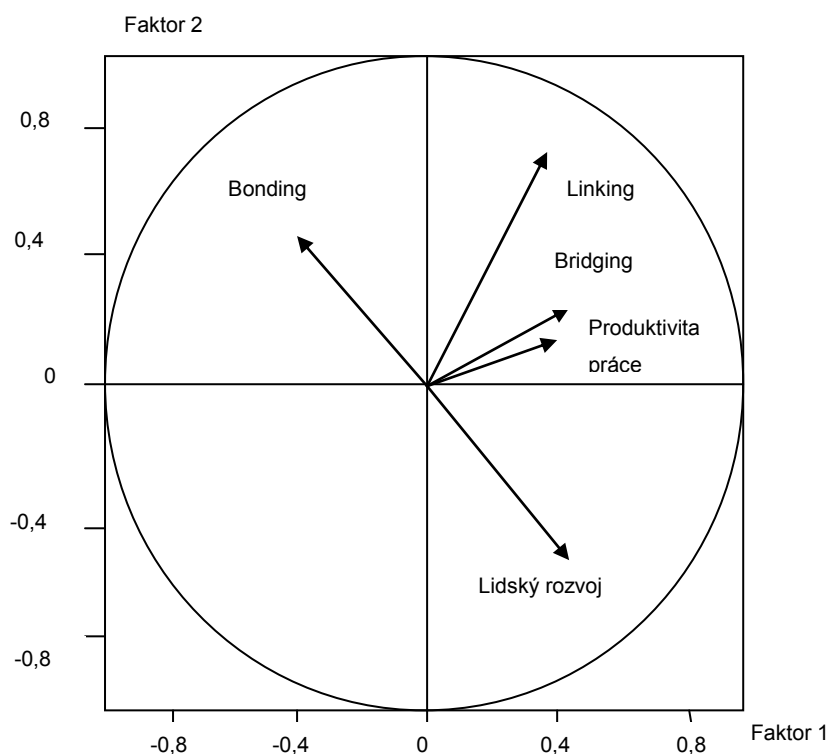
U slabého sociálního kapitálu je nejméně pravděpodobné, že jedinci budou využívat spolupracovníky nebo profesní kontakty pro získání zaměstnání (7,2 %) v porovnání s lidmi se silnými občanskými kontakty (17,4 %), silným sociálním kapitálem (19 %) a neformálními sítěmi (25,7 %). Slabý sociální kapitál také neumožňuje příliš získat práci za pomoci přímého kontaktu se zaměstnavatelem. Naopak mnohem pravděpodobnější než u jiných skupin sociálního kapitálu je, že jedinec využije známosti v rodině, mezi přáteli nebo bude reagovat na pracovní inzerát.

Integrace na trhu práce a desintegrace sociálního kapitálu

Schiffar (2000) předpokládá, že dochází ke snižování míry sociálního kapitálu v rámci mobility pracovní síly a zároveň považuje sociální kapitál za jeden z faktorů, který zvyšuje produktivitu na trhu práce.

Sabatiny (2006) ve svém výzkumu v Itálii měřil závislost tří typů sociálního kapitálu s produktivitou práce a lidským rozvojem. *Schéma č. 3.4*, ve kterém je znázorněn korelační kruh upozorňuje na negativní vztah mezi bonding sociálním kapitálem a lidským rozvojem a významnou pozitivní korelací zbylých dvou typů sociálního kapitálu s produktivitou práce. Zjednodušeně řečeno korelační kruh ukazuje projekci základních proměnných v prostoru. Když jsou dvě proměnné daleko od centra, pak jsou velmi silně korelovány v případě, že jsou si proměnné blízko. Korelace je naopak negativní, pokud jsou osy proměnných na sebe kolmé. Když se proměnná nachází blízko středu, znamená to, že některé její informace byly přeneseny na jinou osu a jakákoliv interpretace je riskantní.

Schéma č. 3.4 Korelační kruh



Zdroj: Sabatiny, 2006, vlastní úprava

V USA byla zjištěna nižší míra sociálního kapitálu, než v ostatních vyspělých zemích. Jedním z nabízejících se vysvětlení je vysoká mobilita pracovní síly. Vyšší stupeň mobility má tendenci oslabovat sociální vazby a transakce s méně známými lidmi a to má za následek vyšší transakční náklady. Vzhledem k velmi rozšířené zeměpisné oblasti, která je typická pro USA se mnoho zde žijících lidí stěhuje od svých rodin, přátel a společenství. Údaje ze sčítání lidu z poloviny 90 let ukázaly, že něco kolem 17 % domácností v USA se ročně stěhuje kvůli zaměstnání. Bylo také dokázáno, že větší rezidenční stabilita je spojena s větší společenskou angažovaností, zatímco mobilita vytrhává lidi z jejich domácího prostředí a omezuje společenskou angažovanost (Schiffar, 2000).

Schiffaryho studie (2000) ukázala, že migrace má tři dopady na blahobyt. Za prvé migrace přináší užitek z diverzifikace spotřeby, na druhé straně, vede ke ztrátě produktivního obyvatelstva a ta vede také ke ztrátě sociálního kapitálu. Za třetí, migrace vytváří negativní externalitu, které snižují úroveň sociálního kapitálu a produktivitu. Absence negativních externalit spojených s migrací může nastat v případě, kdy dochází k migraci v rámci skupin se stejnou úrovní sociálního kapitálu. Například migrace v rámci sportovního klubu, oboustranná migrace nebo migrace v rámci společenského klubu, která nemá vliv míru sociálního kapitálu v těchto skupinách.

3.2.2 Působení sociálního kapitálu na ekonomický růst a rozvoj

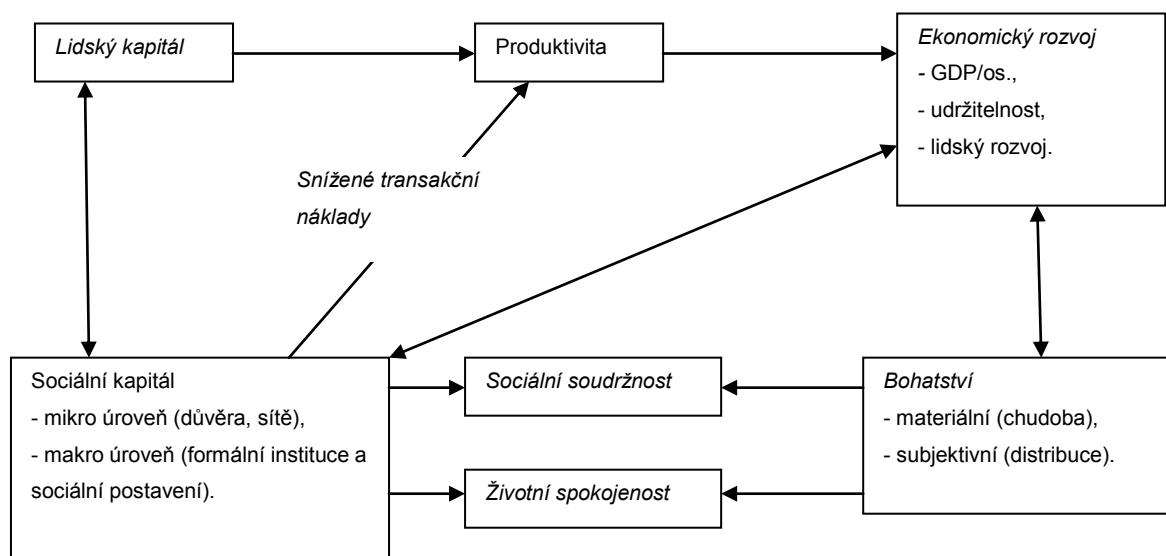
Již mnoho desítek publikací týkajících se ekonomického růstu bylo vydáno, a proto je velmi znepokojivý fakt, že 40 % až 60 % faktorů ekonomického růstu stále zůstává nevysvětleno. Progresivní ekonomický růst je jeden z nejdůležitějších cílů všech ekonomik světa. Obecně se za růst ekonomické úrovně v dnešní době považuje růst bohatství, které je nejčastěji měřeno hrubým domácím produktem na osobu (regulovaným podle parity kupní síly) a jeho mírou růstu (Hjerpe, 2003; Kaldaru a Parts, 2005).

Za tradiční prvky ekonomického rozvoje, který znázorňuje dlouhodobý trend ekonomického růstu, jsou považovány fyzický a přírodní kapitál, technologie a lidský kapitál. Avšak odlišná rychlost v ekonomickém rozvoji mezi jednotlivými zeměmi, které disponují přibližně stejnou úrovní těchto základních prvků rozvoje, vedla ekonomy v závěru 20. století k definování nových faktorů. Ekonomové se zaměřili na podíl sociálního kapitálu v ekonomickém rozvoji, potažmo růstu (Hjerpe, 2003).

Vlivu sociálního kapitálu v ekonomickém rozvoji je věnována spousta publikací. Zpravidla navazují na průkopnické práce Kormendiho a Meguire (1985), Baumola (1986), Grieriho a Tullocka (1989), Mankiwa (1992) apod., ve kterých se pozornost ekonomického růstu obrátila k roli institucí a kultury, současně krystalizující do konceptu sociálního kapitálu. Ačkoliv způsob, jakým ekonomové používají tento koncept, může být kritizován, sociální kapitál je pravděpodobně jednou z nejúspěšněji představených nových konceptů v ekonomii za poslední desetiletí (Beugelsdijk a van Schaik, 2005).

Důležitost, efekty a vzájemné vztahy mezi sociálními neboli tzv. měkkými determinantami ekonomického růstu a ekonomickým rozvojem – lidským a sociálním kapitálem, redistribucí a sociální soudržností, znázorňuje následující *schéma* 3.5. Autoři uznávají, že vztahy zobrazené v tomto schématu nejsou kompletní. Jeho součástí by mohly být další (externí) faktory jako je technologický pokrok, historické souvislosti a další. Jejich práce se ale zaměřila na primární otázky týkající se sociálního kapitálu a jeho důsledků na ekonomický rozvoj (Kaldaru, Parts, 2005).

Schéma č. 3.5 Sociální aspekty a faktory ekonomického rozvoje



Zdroj: Kaldaru, Parts, 2005, vlastní zpracování

Příspěvek, který významně ovlivnil diskusi vztahu mezi ekonomickým rozvojem a sociálním kapitálem, byla publikace „Making democracy work“ napsaná Putnamem s kolektivem. Tito autoři studovali Italské regiony a zjistily, že sociální kapitál hraje svou roli v regionálních disparitách týkajících se ekonomického a sociálního prostředí. Prokázali, že sociální kapitál v makro nebo mikro formě je základem pro provádění úspěšné ekonomiky (Beugelsdijk, van Schaik, 2005).

Empirická studie Šeputiené a Jankauskase (2007) měřila vztah ekonomické výkonnosti 23 zemí Evropské unie, ve které dokázali pozitivní vztah mezi indikátory sociálního kapitálu (důvěra a sociální sítě), hrubým domácím produktem na osobu a produktivitou práce. Stále se vedou ale diskuse nad kauzalitou tohoto vztahu. Někteří autoři⁷ argumentují, že sociální kapitál stimuluje ekonomickou výkonnost, zatímco jiní⁸ tvrdí, že účast v různých společnostech a důvěra lidí požaduje určitou úroveň životního standardu, která je vyšší ve vyspělých zemích.

Studie sociálního kapitálu a růstu v 54 evropských regionech od Beugelsdijk a van Schaika (2005), odpovídá na hlavní otázku, zda regionální odlišnosti v ekonomickém růstu mají nějaký vztah k sociálnímu kapitálu, a to ve formě všeobecné důvěry a společenských aktivit – sdružení. Studie prokazuje evidenční důkaz, že rozdílné úrovně

⁷ Zak, Knack, Beugelsdijk, van Schalk.

⁸ Putnam, Leonardi, Nanetti.

růstu mají pozitivní vztah k sociálnímu kapitálu měřeného jako míru společenské angažovanosti. Z toho důvodu lze obecně říci, že Putnamovy téze sociálního kapitálu v italských regionech mohou být zobecněny. Tato práce také ukazuje na to, že se nejedná pouze o množství sociálních vztahů, které stimulují ekonomický růst, ale především jde o aktivní zapojení se v těchto vztazích.

Inglehart (1994), vycházel ve své studii z Putnamovy analýzy sociálního kapitálu, kde jako indikátory sociálního kapitálu definoval důvěru a společenskou angažovanost. Tato studie zahrnovala 33 zemí a jejím prostřednictvím se snažil vysvětlit odlišný vývoj zemí na Asijském kontinentě. Ekonomický růst byl v Číně a v Asii jako celku v průměru mnohem rychlejší než v jiných částech rozvojového světa (rozvojové země samy osobě vykazují rychlejší tempo růstu než země industrializované). Putnam se ve svých pozdějších studiích soustředil na vývoj sociálního kapitálu ve Spojených státech, kde zaznamenal za období 30 let jeho pokles o 10 % v každém desetiletí (do roku 1990). To stojí v rozporu s vývojem na Asijském kontinentě, kde Inglehart zaznamenal v tomto období odlišný vývoj. Sociální vazby zde nezeslábly ani v průběhu modernizace společnosti. Tento rozdíl bývá často vysvětlován společenskými a kulturními odlišnostmi. Přestože bylo USA postihnuto značným úbytkem sociálního kapitálu, jak dokázal Putnam, Inglehartova data stále ukazují jeho vysokou úroveň, obvykle vyšší než v Asijských ekonomikách. Čína má podle této studie vysoký stupeň důvěry (okolo 60 oproti 50 v USA, v Kanadě 52, v Japonsku 42 a v Korei 34). Všechny tři zkoumané Asijské ekonomiky však dosahují nižší sociální angažovanost než v zemích Severní Ameriky. Vedle toho vysokou úroveň důvěry převyšují pouze severské země a Nizozemsko. Inglehart (1994) dále poukázal na to, že v zemích, kde instituce mají již delší trvání, se projevuje větší sklon k nadměrnému vyhledávání renty, a proto částečná korelace mezi růstem a společenskou angažovaností je negativní u bohatších zemí a pozitivní mezi chudými zeměmi.

Korelace mezi hospodářským růstem a sociálním kapitálem může být v mnoha směrech zářející. Skutečná příčina ekonomického růstu však nestojí jen na ní a je třeba si dát pozor na zjednodušené vysvětlení a špatné odpovědi na velmi důležité otázky.

4 Analýza vlivu sociálního kapitálu na vybrané charakteristiky trhu práce v zemích EU

Následující kapitola pojednává o úrovni sociálního kapitálu v zemích Evropské unie. Prostřednictvím jednoduché korelační analýzy jsou zjišťovány souvislosti vybraných ukazatelů trhu práce s jednotlivými formami sociálního kapitálu. V práci jsou stanoveny hypotézy, které jsou za pomoci výsledků analýzy potvrzeny či vyvráceny. Na závěr každé podkapitoly jsou shrnuty vlivy sociálního kapitálu nejen na trh práce.

4.1 Vymezení souboru dat a metodiky práce

Metodika práce je založena na statistické analýze, zkoumající příčinné souvislosti mezi dvěma jevy, a to jednotlivými dimenzemi sociálního kapitálu a vybranými ukazateli trhu práce. Příčinnou souvislostí neboli korelací mezi dvěma jevy se rozumí situace, kdy výskyt určitého jevu vyvolává existenci jevu druhého. Pro sílu závislosti (korelace) platí, že se pohybuje v hodnotách od $<-1,1>$. Přičemž, stupně závislosti jsou hodnoceny následovně:

- *významný stupeň závislosti:* $<0,5 - 0,7>$,
- *vysoký stupeň závislosti:* $(0,7 - 0,9>$,
- *velmi vysoký stupeň závislosti:* $(0,9 - 1,0>$.

Záporně zkorelované hodnoty jsou hodnoceny stejnými stupni závislosti avšak na úrovni nepřímé lineární závislosti, kdy jevy jsou protipólové. Pokud se hodnota korelačního koeficientu pohybuje kolem nuly, značí to lineární nezávislost (Šalounová, 2010).

Data sledující sociální kapitál jsou nejčastěji získávána za pomoci dotazníkových šetření, která následně zpracovávají instituce provádějící dané průzkumy. Jedním z průzkumů zahrnující nejen data indikátorů sociálního kapitálu je The European Social Survey⁹, ze kterého tato práce vychází. ESS byl iniciován Evropskou vědeckou nadací a začal svou výzkumnou činnost v roce 2001. Opakované průřezové studie jsou financovány prostřednictvím rámcových programů Evropské komise a Evropské nadace pro vědu a vnitrostátními orgány každé země. Národy účastníci se ESS musí najít finanční prostředky na pokrytí nákladů na práci v terénu a zajistit koordinaci šetření na vnitrostátní úrovni. Z toho důvodu ne všechny země Evropské unie jsou do tohoto výzkumu zapojeny (ESS, 2009).

⁹ V překladu Evropský Sociální Výzkum; dále jen „ESS“.

Akademicky řízený sociální průzkum byl navržen tak, aby zmapoval a vysvětlil měnící se interakce mezi evropskými institucemi a postoji, vírou a vzorci chování rozličných skupin obyvatelstva. Šetření probíhá na základě dotazníků, které jsou prováděny každé dva roky. Proběhlo již pět kol tohoto šetření, která byla zaměřena na předem daná témata. Tato práce vychází z pátého kola průzkumu. Data výzkumu ESS5 – 2010 byla zveřejněna 26. října 2011 a dotazníkové šetření bylo zaměřeno na rodinu, práci, důvěru v trestní soudnictví a blahobyt. Velikost reprezentativního vzorku respondentů jednotlivých států a názvy účastníků se zemí Evropské unie se nachází v příloze č. 4 v tabulce č. 4. A (ESS, 2009).

Sociální kapitál je zde chápán v pojetí Putnama, který „sociální kapitál odkazuje k vlastnostem sociální organizace, jako je důvěra, normy a sítě, které usnadňují koordinované jednání, a tak přispívají k výkonnosti společnosti.“ (Putnam et al. 1993:167 – převzato z Šafr a Sedláčková, 2006:19). Za pomoci datového souboru ESS lze operacionalizovat a analyzovat následující dimenze sociálního kapitálu: generalizovanou důvěru, participaci v sociálních sítích, vztah k politice a veřejné správě. Občanské normy nejsou součástí ESS, z toho důvodu tato složka sociálního kapitálu zůstává v analýze skryta. U jednotlivých indikátorů sociálního kapitálu je následně zjišťována korelace s charakteristikami trhu práce. Za ukazatele charakterizující trh práce, jsou stanoveny *produktivita práce, dlouhodobá nezaměstnanost, nezaměstnanost, medián příjmu a hrubý domácí produkt na obyvatele*. Data odpovídající těmto ukazatelům jsou dostupná na statistické databázi Evropské unie a jejich přehled je uveden v příloze č. 5 v tabulce č. 4. B (Stachová a kol., 2009).

Cílem analýzy je zjistit, v jaké míře mají sociální sítě a důvěra vliv na výkon pracovníka, status jedince na trhu práce, výši mediánu příjmu a také na vytváření produktu v celém národním hospodářství. V rámci jednoduché korelační analýzy jsou dávány do souvislosti také stupeň vzdělání, sdělovací prostředky apod. Prováděná korelační analýza nenaznačuje směr kauzality. Není zde jednoznačně určeno, zda sociální kapitál ve své podobě ovlivňuje definované ukazatele trhu práce nebo naopak je pro pozitivní hodnoty indikátorů trhu práce požadována určitá úroveň sociálního kapitálu.

Na základě prostudované literatury jsou pro účely analýzy vytvořeny tyto hypotézy:

Hypotéza č. 1:

Sociální kapitál se projevuje ve větší míře v Severských zemích.

Hypotéza č. 2:

Vyšší míra generalizované důvěry ve společnosti se projevuje vyšší produktivitou práce.

Hypotéza č. 3:

Zaměstnaní jedinci disponují silnými sociálními vazbami.

Hypotéza č. 4:

Vyšší HDP/obyv. je pozitivně korelováno s důvěrou v národní parlament.

Hypotéza č. 5:

Vzdělanější obyvatelstvo se prokazuje nižší důvěrou v politické instituce.

4.2 Úroveň sociálního kapitálu v zemích EU

V následující podkapitole jsou popsány jednotlivé dimenze sociálního kapitálu a jejich úroveň v zemích Evropské unie. Každá dimenze sociálního kapitálu je měřena na základě odpovědí respondentů na jim pokládané otázky.

4.2.1 Generalizovaná důvěra

Za jednu z forem sociálního kapitálu je považována všeobecná důvěra ve společnosti. V mezinárodních šetřeních je nejčastěji zjišťována pomocí standardizovaných otázek. Nejpoužívanější otázka má v českém jazyce následující znění: „*Všeobecně řečeno, řekli byste, že se dá více lidem věřit nebo jsou spíše nedůvěryhodní?*“¹⁰. Těm, kteří zastávají názor, že většině lidí se dá věřit, je přiřazena hodnota *deset* a ti, kteří lidem nedůvěřují, jsou ohodnoceni *nulou*. V ESS jsou zmíněny další doplňující otázky týkající se všeobecné důvěry ve společnosti, které zní: „*Myslíte si, že lidé využívají toho, že Vás znají nebo jsou férovi?*“ anebo „*Řekli byste, že lidé se po většinu času snaží být nápomocí nebo raději hledají užitek pro sebe?*“¹¹. Tyto otázky jsou hodnoceny na stejné bázi jako základní otázka týkající se generalizované důvěry ve společnosti (ESS, 2012).

Tento typ důvěry odráží očekávání chování druhých lidí a má pozitivní dopady na společnost. Následující *tabulka č. 4.1* zahrnuje dostupná data týkající se generalizované důvěry v zemích EU. Téměř 20 % dotázaných na otázku zda se dá lidem věřit nebo lidé jsou spíše nedůvěryhodní, ohodnotila situaci, na škále od jedné do deseti, hodnotou pět. Respondenti se tak nepřiklání k nedůvěře, ale ani k naprosté důvěře k ostatním lidem. Ve společnosti se jedinci dělí na téměř dvě stejné skupiny lidí, kteří se přiklánějí více k tomu,

¹⁰ Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?“

¹¹ Do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance, or would they try to be fair?; Would you say that most of the time people try to be helpful or that they are mostly looking out for themselves?

že lidé jsou nedůvěryhodní – 59, 72 % (stupnice 0 – 5) a ti, kteří druhé považují spíše za důvěryhodné – 60,18 % (stupnice 5 – 10)¹². Největší míru důvěry prokazují státy jako je Estonsko, Dánsko, Finsko, Nizozemsko, Švédsko a Španělsko. Naopak nejnižší mírou důvěry disponuje Bulharsko, Kypr, Řecko, Portugalsko, Slovinsko, Slovensko a také Česká republika.

Tabulka č. 4.1

Úroveň generalizované důvěry ve společnosti (v %)

Stát	Většině lidí se dá důvěřovat / jsou nedůvěryhodní											Lidé jsou důvěryhodní
	Lidé nejsou důvěryhodní	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
BE	3,7	2,4	6,5	11,3	9,4	23,5	14,8	18,3	8,3	1,6		0,3
BG	14,5	12,1	11,7	14,4	12,3	15,8	6,3	5,6	3,1	1,8		2,5
CY	6,3	11,3	16,9	13,7	10,8	15,7	6,9	8,4	8,2	1,3		0,6
CZ	4,6	8,3	10,8	14,7	12,2	14,1	8,7	12,4	9,8	3,6		0,7
DK	0,7	0,5	1,1	3,5	5,1	13,4	10,0	22,8	27,7	9,8		5,4
EE	3,6	1,7	4,1	7,2	7,8	24,8	10,3	18,2	13,9	3,5		4,8
FI	0,9	0,8	1,8	4,8	5,9	14,1	11,1	24,8	26,8	7,2		1,8
FR	7,2	4,8	8,7	13,4	11,4	27,3	10,9	9,6	4,6	1,4		0,6
DE	6,4	4,0	9,0	12,0	10,4	24,2	10,2	12,2	7,9	1,9		1,7
GR	7,0	9,9	12,2	13,6	11,8	20,2	8,8	8,7	5,6	1,7		0,5
HU	7,3	5,9	7,5	11,4	10,9	25,5	11,9	10,5	5,9	2,1		1,0
IE	2,8	4,0	7,1	11,9	11,5	18,7	11,7	16,2	11,5	2,5		2,0
NL	2,1	2,0	3,2	5,6	6,3	15,0	14,7	28,7	17,8	3,1		1,5
PL	6,8	6,8	9,7	14,2	10,4	22,1	8,1	10,6	8,4	1,6		1,3
PT	10,0	6,5	13,5	18,3	14,7	17,9	6,7	6,2	4,6	1,0		0,5
SK	9,3	10,9	11,2	12,3	10,1	21,4	7,5	7,7	5,4	2,2		2,0
SI	9,9	8,2	12,2	15,1	10,1	20,5	7,0	8,3	5,9	2,1		0,7
ES	2,8	1,8	4,7	9,9	10,6	28,2	16,8	15,4	7,6	1,2		0,9
SE	1,1	0,9	2,1	6,0	6,5	15,1	12,3	23,5	23,7	6,4		2,3
GB	3,0	2,9	5,1	8,3	11,4	20,9	12,9	19,0	13,3	2,4		1,0
Průměr	5,5	5,29	7,96	11,08	9,98	19,92	10,38	14,36	11,0	2,92		1,61

Zdroj: ESS, 2011, vlastní úprava

¹² Hodnota 5 byla zahrnuta do obou skupin respondentů, s nižší mírou důvěry (stupnice 0-5) a s vyšší mírou důvěry (stupnice 5-10), z důvodu rovnoměrnosti rozdělení respondentů do dvou skupin podle hodnot míry důvěry. Procentuální součet tudíž nebude dávat dohromady 100 %.

4. 2. 2 Sociální síť

Dalším indikátorem sociálního kapitálu jsou sociální sítě. Ty se tvoří mezi jedinci na formální či neformální úrovni. Formální úroveň sociálních sítí představuje zapojení jedince do občanských asociací. Při zjišťování zapojení jedinců do formálních asociací je zpravidla jedinci nabízeno několik jejich typů. U každého typu pak respondent může označit svůj vztah k této organizaci. Běžně dostupná dotazníková šetření se liší v množství typů asociací, na které se ptají, a také ve způsobu položení otázky. Způsoby zjišťování zapojení respondentů do neformálních sociálních sítí se týkají jednak četnosti setkávání se s přáteli, známými a příbuznými a také existence vztahů spojených se závazky vzájemné podpory a pomoci (Šafr a Sedláčková, 2009).

ESS se podrobněji zabýval formálními sociálními sítěmi v prvním kole svého průzkumu v roce 2002. Občanské aktivity rozdělil do několika skupin a jednotlivé členy pak třídil podle pozice (aktivní, pasivní člen, osoby podporující finančně organizaci a dobrovolníci) a dále zjišťoval počet osobních kontaktů v různých asociacích. V pozdějších průzkumech již respondentům kladli jen tyto otázky: „*Během posledních 12 měsíců dělal jste něco z následujícího? Pracoval jste v politické straně nebo jiné akční skupině?*“¹³ také otázku ve znění: „*Jsou různé způsoby jak se zlepšovat situaci v zemi nebo se snažit předcházet špatným věcem. Během posledních 12 měsíců byl jste účastný nějaké takovéto aktivitě? Pracoval jste v jináči organizace nebo asociaci?*“¹⁴ ESS dále zjišťuje míru religiozity u svých respondentů, a co se týká trhu práce, se dotazuje na členství v odborech: „*Jste současně nebo byl jste někdy v minulosti členem odborové organizace nebo nějaké podobné asociace?*“¹⁵ (ESS, 2011).

Tabulka č. 4. 2 ilustruje v procentech množství účastníků v odlišných typech organizací. Je zřejmé, že nejvíce jsou lidé zapojení do odborových organizací v severských zemích. Tyto země také vykazují vyšší procento členů v jiných asociacích. Zapojení respondentů do politických stran není až tak markantní. Nejvyšší procento vykazuje Španělsko (7 %) a dále Belgie, Nizozemsko a Kypr (více než 4 %). Mezi nejreligioznější země

¹³ *During the last 12 months, have you done any of the following? Have you worked in a political party or action group?*

¹⁴ *There are different ways of trying to improve things in country or help prevent things from going wrong. During the last 12 months, have you done any of the following? Have you worked in another organisation or association?*

¹⁵ *Are you or have you ever been a member of a trade union or similar organisation?*

patří Bulharsko, Kypr, Řecko, Polsko a Portugalsko (více než 80 % obyvatel). Participace v ostatních typech organizací je nejvyšší ve státech Nizozemsko, Finsko, Německo, Dánsko a Švédsko. Největší počet členů mají církevní organizace, které, jak vykazují následující analýzy, mají nízký vliv na trh práce.

Tabulka č. 4. 2

Sociální participace v organizacích (v %)

Stát	Církevní organizace	Odborová organizace	Politické strany	Ostatní organizace
BE	41,9	32,6	4,6	19,6
BG	81,1	5,0	2,7	1,4
CY	98,7	16,1	4,3	6,4
CZ	22,3	5,8	2,4	7,5
DK	60,0	57,6	4,1	25,0
EE	20,4	4,0	3,5	5,9
FI	60,9	50,1	3,4	38,8
FR	48,6	6,0	3,4	16,1
DE	55,5	11,2	3,9	25,6
GR	91,8	4,1	2,9	4,7
HU	59,1	8,8	2,6	6,6
IE	77,9	12,7	3,0	8,2
NL	40,6	18,8	3,7	23,5
PL	90,6	6,0	2,3	7,1
PT	85,3	4,8	1,8	4,0
SK	79,9	6,6	2,0	6,0
SI	54,5	16,8	2,9	1,7
ES	68,4	9,0	7,0	17,6
SE	30,1	49,4	3,6	28,3
GB	45,3	13,8	1,7	6,3

Zdroj: ESS, 2011, vlastní úprava

Pro neformální vztahy, ESS pokládá respondentům otázky týkající se setkávání se s blízkými lidmi. Jsou to: „*Jak často se setkáváte se svými přáteli, příbuznými a kolegy z práce?*“ a „*Máte někoho blízkého, s kým můžete intimně mluvit o osobních otázkách?*“¹⁶ (ESS, 2011).

¹⁶*How often do you meet socially with friends, relatives or work colleagues?; Do you have anyone with whom you can discuss intimate and personal matters?*

Tabulka č. 4.3

Četnost setkávání se s přáteli, příbuznými a kolegy (v %)

Stát	Jak často se setkáváš se svými přáteli, příbuznými a kolegy?						
	Nikdy	Méně než jednou za měsíc	Jednou měsíčně	Několikrát v měsíci	Jednou týdně	Vícekrát za měsíc	Každý den
BE	1,2	3,2	5,9	18,5	19,5	35,5	16,1
BG	1,7	14,2	8,3	18,1	14,3	24,3	19,0
CY	5,7	13,3	12,2	19,9	22,3	18,5	8,0
CZ	1,4	9,4	10,7	23,1	20,7	26,6	8,1
DK	0,2	1,8	5,0	15,3	19,9	35,0	22,7
EE	1,5	16,2	18,5	19,7	17,6	17,9	8,7
FI	0,2	4,7	8,9	18,9	21,3	31,6	14,4
FR	1,9	3,4	7,5	20,6	16,8	32,1	17,9
DE	1,1	7,0	10,6	22,9	18,0	29,0	11,5
GR	6,1	22,9	14,1	21,1	13,3	16,3	6,1
HU	7,6	25,7	15,3	19,9	12,1	13,9	5,5
IE	2,4	11,4	14,9	15,0	25,0	22,0	9,3
NL	0,5	2,8	4,4	17,8	14,9	42,4	17,1
PL	2,2	12,9	17,4	23,5	17,9	17,1	8,8
PT	1,9	4,2	3,5	10,7	7,0	22,5	50,3
SK	2,4	10,7	13,2	18,8	20,8	21,5	12,6
SI	1,9	9,1	13,8	20,7	22,0	21,3	11,1
ES	1,9	4,5	6,1	13,4	20,1	30,9	23,1
SE	0,3	3,4	5,9	16,6	16,9	32,9	24,0
GB	2,1	7,6	9,2	12,5	23,1	30,2	15,4
Průměr	2,21	9,42	10,27	18,35	18,175	26,075	15,485

Zdroj: ESS, 2011, vlastní úprava

V tabulce č. 4.3 jsou znázorněna data z dotazníkového šetření, které probíhalo v roce 2010, kde respondenti odpovídali na otázku, jak často se setkávají se svými přáteli, příbuznými nebo kolegy. Zvýrazněné jsou pak nejvyšší hodnoty v jednotlivých kategoriích četnosti setkávání se. Z tabulky lze vyčíst, že v průměru nejvíce se lidé setkávají s přáteli několikrát týdně a jen nízké procento dotázaných občanů se s nikým nestýká. Jednou měsíčně a častěji se více než z 90 % setkávají lidé z Belgie, Dánska, Finska, Francie, Německa, Nizozemska, Portugalska, Švédska a Estonska. Největší procento lidí, kteří se setkávají méně než jednou měsíčně nebo nikdy je v Maďarsku (33,3 %), Řecku (29 %) a také na Kypru (19 %).

4.2.3 Vztah k politice a veřejné správě

Generalizovaná důvěra úzce souvisí s důvěrou v instituce, která je také považována za jeden z indikátorů sociálního kapitálu. V Putnamově studii Italských regionů bylo dokázáno, že vysoká míra sociálního kapitálu v této podobě se pozitivně odráží v demokratickém systému vládnutí a v efektivitě institucí veřejné správy.

ESS používá ve svém dotazníkovém šetření širokou baterii otázek týkajících se politického prostředí. Dotazují se na zájem občanů o politiku, jejich důvěru v jednotlivé instituce, na politickou stranu, kterou naposledy volili a dále se táží na blízkost ke konkrétní politické straně, spokojeností s vládou a preferovaným stupněm rozhodování v různých oblastech ekonomiky (ESS, 2011).

Pro účely této práce byly vybrány otázky týkající se důvěry v domácí parlament, důvěry v parlamen Evropské unie, počet voličů v posledních volbách a spokojenosti s vládou. *Tabulka č. 4.4* odpovídá na otázky důvěry v národní a Evropský parlament. Naprostou důvěru v tyto instituce má pouze okolo 1, 3 % respondentů a na druhé straně o více než 10 p. b. se liší počet těch, jejichž důvěra v parlament je nulová. Nejnižší důvěrou v národní parlament jsou postiženy země, jako je Bulharsko, Řecko, Česká republika, Portugalsko a Slovinsko (více než 70 % respondentů ve skupině od 0 – 4). Těch, kteří nedůvěřují Evropskému parlamentu je podstatně méně, ale přesto je to více než polovina respondentů v zemích Česká republika, Německo, Řecko, Irsko, Slovinsko, Velká Británie a Portugalsko. Vysokou důvěrou v národní parlamen se vyznačuje Švédsko, Nizozemsko, Finsko a Dánsko. Jsou to země, u kterých byla zjištěna také vysoká míra generalizované důvěry. Obecně řečeno, u států s vyšší důvěrou v národní parlament se projevuje také vyšší důvěra v Evropský parlament a naopak.

Tabulka č. 4.4

Důvěra v národní a Evropský parlament (v %)

Stát	Důvěra v národní parlament					Důvěra v Evropský parlament				
	Žádná důvěra	1 až 4	5	6 až 9	Naprostá důvěra	Žádná důvěra	1 až 4	5	6 až 9	Naprostá důvěra
BE	7,60	35,90	22,80	33,30	0,50	5,40	27,30	22,30	44,00	1,10
BG	32,70	46,90	11,20	7,90	1,20	13,80	29,00	18,20	33,10	6,10
CY	8,00	35,20	23,60	31,50	1,70	6,50	27,10	20,60	42,30	3,40
CZ	12,00	57,20	13,70	16,80	0,30	9,20	47,90	17,10	25,00	0,80
DK	2,10	22,40	19,40	52,90	3,20	4,80	31,40	24,00	38,10	1,60
EE	11,50	37,50	22,30	26,90	2,00	5,70	26,10	24,70	41,10	2,40
FI	3,80	28,10	17,00	49,70	1,40	4,00	30,60	19,00	45,70	0,70
FR	9,90	40,30	25,70	22,50	1,50	9,20	38,60	25,00	26,60	0,70
DE	8,80	43,90	20,40	25,40	1,40	11,40	43,60	21,80	21,80	1,40
GR	37,80	43,70	11,00	7,00	0,60	30,80	43,20	14,10	11,30	0,60
HU	10,70	39,40	21,20	25,70	3,00	6,50	35,10	22,00	34,60	1,90
IE	10,20	52,90	17,00	19,30	0,70	8,20	47,40	20,00	23,40	1,00
NL	3,60	22,80	19,40	53,90	0,60	5,00	26,80	24,50	43,40	0,30
PL	11,60	54,10	17,40	16,30	0,50	6,60	34,40	22,30	35,10	1,40
PT	24,10	46,60	16,80	12,00	0,50	16,50	39,50	23,20	20,10	0,70
SK	14,80	49,80	22,20	12,50	0,70	6,80	38,90	25,10	28,20	0,90
SI	19,10	52,00	15,70	13,10	0,10	12,30	48,70	17,60	20,80	0,60
ES	11,50	33,40	25,00	29,30	0,80	9,40	31,30	27,50	31,00	0,60
SE	1,40	14,90	17,00	63,50	3,30	4,30	31,60	23,10	40,40	0,70
GB	10,70	43,10	17,40	28,00	0,90	18,20	47,90	17,30	16,20	0,30
Průměr	12,595	40,005	18,810	27,375	1,245	9,730	36,320	21,470	31,110	1,360

Zdroj: ESS, 2011, vlastní úprava

Občané často bývají nespokojeni s vládou, kterou si sami zvolili, a to jak aktivní, tak pasivní účastí na volbách. Vláda neplní své volební cíle, na které lákala své voliče, chování některých politiků porušuje společenskou i hospodářskou etiku a ohodnocení vykonané práce bývá k poměru průměrné mzdy příliš vysoké.

V období provádění šetření se největší nespokojenost (v měřítku úplná nespokojenost až hodnota 4) s vládou prokázala v Řecku (86,4 %), Portugalsku (83 %), Slovinsku (79,6 %), Španělsku (73,7 %) a České republice (68,3 %). Portugalsko a Česká republika jsou také spojeny s vysokou neúčastí na volbách (23,9 %, 35,3 %). Největší spokojenost s vládou se projevuje opět v severských zemích ve Finsku (53,8 %), Nizozemsku (50,5 %) a Švédsku (66,2 %) – viz *tabulka č. 4.5*.

Tabulka č. 4.5

Spokojenost s národní vládou, účast ve volbách (v %)

Stát	Spokojenost s vládou					Účast ve volbách		
	Úplná nespokojenost	1 až 4	5	6 až 9	Úplná spokojenost	Ano	Ne	Nezpůsobilý
BE	12,3	49,6	15,7	22,0	0,4	81,5	10,5	8,0
BG	13,5	53,9	13,9	16,9	1,7	75,5	21,3	3,2
CY	8,1	26,2	25,7	38,5	1,5	79,2	15,9	4,9
CZ	12,5	55,8	12,7	18,5	0,4	59,7	35,3	5,0
DK	4,8	42,0	16,9	35,5	0,8	83,2	8,0	8,7
EE	9,1	40,7	19,0	30,4	0,8	62,2	25,8	12,0
FI	2,2	27,8	16,0	53,4	0,4	72,0	17,5	10,5
FR	14,2	48,6	18,9	18,2	0,3	64,0	25,5	10,5
DE	10,1	51,8	17,1	20,5	0,5	73,2	17,0	9,8
GR	36,1	50,3	8,7	4,5	0,2	73,1	20,0	6,9
HU	9,3	39,0	20,6	28,9	2,2	70,9	26,2	2,9
IE	9,4	57,0	15,8	17,5	0,3	65,9	27,5	6,6
NL	1,9	25,5	22,3	50,4	0,1	80,2	16,0	3,7
PL	8,5	51,0	16,8	23,0	0,7	65,2	23,4	11,5
PT	20,8	62,2	10,5	6,5	0,1	71,5	23,9	4,6
SK	10,6	52,3	19,0	17,7	0,4	73,1	25,7	1,1
SI	19,8	59,8	10,4	9,7	0,2	67,9	27,0	5,1
ES	20,3	53,4	15,0	11,0	0,2	71,3	14,3	14,4
SE	1,7	18,6	13,5	64,4	1,8	87,0	5,7	7,4
GB	8,4	41,3	19,1	30,7	0,6	69,1	26,9	4,1
Průměr	11,68	45,34	16,38	25,91	0,68	72,3	20,7	7,0

Zdroj: ESS, 2011, vlastní úprava

Tato kapitola poukazuje na úrovně rozlišných forem sociálního kapitálu v zemích EU. Každá země je specifická a signalizuje odlišnou úroveň. Podobnost výskytu sociálního kapitálu lze však spatřovat v severských zemích, které jsou spojeny společným historickým, etnolingvistickým a kulturním vývojem. Jsou to země označovány jako sociálně demokratické, jedná se o Švédsko, Finsko, Dánsko a Nizozemsko. Tyto státy disponují vyšší mírou generalizované důvěry a také důvěry institucionální. Sociální participace je také v těchto zemích vyšší než v ostatních státech Evropy. To potvrzuje *hypotézu č. 1*, která vychází z výsledků výzkumu prováděných Putnamem a dalších, kteří definovali vyšší úroveň sociálního kapitálu v těchto zemích. Údaje z šetření, které poskytuje ESS, skutečně potvrzují výsledky předešlých studií, tudíž že severské země disponují vyšší úrovní sociálního kapitálu. To může poukazovat na závislost mezi jednotlivými formami sociálního kapitálu.

Znamenalo by to, že v zemích s vyšší mírou důvěry se vyskytuje také vysoká míra důvěry v instituce a husté sociální sítě.

4.3 Vliv sociálního kapitálu na vybrané charakteristiky trhu práce

Tato podkapitola již pojednává konkrétně o závislostech mezi trhem práce a sociálním kapitálem. Bude zde zjišťovaná pravdivost předem definovaných hypotéz a dopady sociálního kapitálu na trh práce a ekonomickou výkonnost národního hospodářství podle dostupných dat.

4.3.1 Generalizovaná důvěra na trhu práce

Důvěra k lidem je dána především zkušeností ze setkávání se s příbuznými, sousedy či spolupracovníky. Bez určité míry důvěry by nemohlo existovat žádné společenství. Aspekt důvěry se promítá ve všech oblastech života. K vztahu důvěry¹⁷ a trhu práce byla stanovena *hypotéza č. 2*, která předpokládá, že vyšší míra důvěry ve společnosti má pozitivní vztah k produktivitě práce. Nedostatek důvěry se na pracovišti může projevit vysokou absencí zaměstnanců a jejich fluktuací. Tato situace může vést k vyšším nákladům, nižší produkci a neschopnosti konkurovat firmám s vyšším stupněm důvěry svých zaměstnanců. Z makroekonomického pohledu se tato situace projeví v nižší úrovni produktivity práce pracovníků.

Tabulka č. 4. 6 zaznamenává korelaci mezi generalizovanou důvěrou a vybranými ukazateli trhu práce. Analýza ukazuje, že *existuje mírná korelace (do 48 %) mezi produktivitou práce a všeobecnou důvěrou ve společnosti*. Jiným obecně známým poznatkem vyplývajícím z tabulky je, že produktivita práce vysoce koreluje s mediánem příjmu na jednu osobu (88 %). Vyšší ekonomický status domácnosti významně zvyšuje důvěru k ostatním lidem (61 %). Produktivita práce také velmi významně přispívá k tvorbě hodnoty hrubého domácího produktu. Korelace mezi těmito ukazateli trhu práce je rovněž velmi vysoká více než 90 %. Důvěra ve společnosti se tedy pozitivně podílí také na vytváření hrubého domácího produktu na obyvatele. Zatímco pozitivní vztah mezi důvěrou a nezaměstnaností nebyl na základě korelační analýzy prokázán.

¹⁷ Pro účely této analýzy je v celé práci za míru důvěry považován procentní podíl těch, kteří označili hodnoty 7 – 10 na stupnici důvěry na počtu respondentů celkem.

Tabulka č. 4. 6

Vliv důvěry na vybrané ukazatele trhu práce

	HDP/obyv. v PPP	Produktivita práce na pracovníka	Medián příjmů	Dlouhodobá nezaměstnanost	Nezaměstnanost	Důvěra
HDP/obyv. v PPP	1	0,9391	0,9541	-0,4698	-0,3547	0,6100
Produktivita práce na pracovníka	0,9391	1	0,8824	-0,2315	-0,1160	0,4781
Medián příjmů	0,9541	0,8824	1	-0,5500	-0,4106	0,6136
Dlouhodobá nezaměstnanost	-0,4698	-0,2315	-0,5500	1	0,8750	-0,4832
Nezaměstnanost	-0,3547	-0,1160	-0,4106	0,8750	1	-0,2528
Důvěra	0,6100	0,4781	0,6136	-0,4832	-0,2528	1

Zdroj: ESS, 2011, vlastní zpracování

Hypotéza č. 2 byla potvrzena na základě zjištění mírné pozitivní závislosti mezi důvěrou a produktivitou práce na jednoho pracovníka (47,81 %). Obecně lze tedy říci, že v zemích s vyšší mírou důvěry ve společnosti zaměstnanci disponují vyšší produktivitou práce. To platí v zemích jako je Dánsko, Finsko, Nizozemsko a Švédsko, kde více než 50 % respondentů důvěřuje svým spoluobčanům. Z tabulky č. 4. 7 ale vyplývá, že existuje více zemí, které mají nízkou míru důvěry, a projevuje se u nich vysoká míra produktivity práce. Tento jev lze pozorovat ve Francii, Španělsku, Belgii a Německu, kde všeobecná míra důvěry ve společnosti je velmi nízká (16,2 %; 25,1 %; 28, 5 %, 23, 7 %), zatímco produktivita práce na jednoho pracovníka je vysoká (116 %; 109 %; 127,5 %, 105, 3 %).

Tabulka č. 4. 7

Důvěra a produktivita práce jednoho pracovníka v zemích EU (v %)

Stát	Důvěra	Produktivita práce na pracovníka
BE	28,5	127,5
BG	13,0	41,3
CY	18,5	90,3
CZ	26,5	73,4
DK	65,7	111,6
EE	40,4	69,2
FI	60,6	111,5
FR	16,2	116,0
DE	23,7	105,3
GR	16,5	94,8
HU	19,5	71,2
IE	32,2	136,9
NL	51,1	113,2
PL	21,9	66,7
PT	12,3	76,5
SK	17,3	81,4
SI	17,0	80,4
ES	25,1	109,0
SE	55,9	114,5
GB	35,7	106,6

■ země s nižší mírou vysoké důvěry a vysokou produktivitou práce

■ země s vyšší mírou důvěry a vysokou produktivitou práce

Zdroj: ESS, 2011, vlastní úprava

Vzájemný vztah mezi generalizovanou důvěrou a postavením na trhu práce respondentů v momentě provádění šetření je také zajímavý. Jak ilustruje *tabulka č. 4. 8* mírný vztah existuje na úrovni vzdělání a důvěry, a to kolem 47 %. Slabá přímá lineární závislost s důvěrou se projevuje také u zaměstnaných lidí (21 %) a dlouhodobě nemocných, nezpůsobilých občanů (0,27 %). Zatímco lidé neoplývají přílišnou důvěrou ve své okolí, pokud jsou nezaměstnaní anebo v důchodu, kde korelace je záporná a vykazuje hodnoty nižší než -36 %. Lidé sloužící v armádě, občané v domácnosti pečující o jiné osoby více či méně neprokazují žádnou závislost s důvěrou ve společnost, spíše ji považují za nedůvěryhodnou.

Tabulka č. 4. 8

Vztah mezi důvěrou a postavením jedince na trhu práce

	Placená práce	Vzdělání	Nezaměstnaný, hledající práci	Nezaměstnaný, nehledající práci	Dlouhodobě necmý nebo nezpůsobilý	Důchodce	Armáda	Občané v domácnosti, pečující o jiné osoby	Další
Důvěra	0,2103	0,4789	-0,5801	-0,1196	0,2779	-0,3653	-0,0924	-0,0451	-0,1353

Zdroj: ESS, 2011 vlastní zpracování

Vzdělání¹⁸ a práce se získanými informacemi hraje v dnešním světě významnou roli viz *tabulka č. 4. 9*. Jednoduchá korelační analýza potvrdila, že důvěra je pozitivně podmíněna lidským kapitálem (vyšší vzdělání implikuje nárůst důvěry). Může být vytvořena domněnka, že lidé s vyšším vzděláním se pohybují v okruhu přátel, kteří dosahují stejné nebo alespoň podobné společenské úrovně a mezi takovými lidmi se projevuje vyšší míra důvěry. Zajímavý je vztah mezi důvěrou a využíváním internetu. U lidí, kteří používají služby internetu více než jedenkrát v měsíci existuje vysoká závislost s důvěrou do 82 %, zatímco při čtení novin tato korelace není tak významná, ale je také pozitivní (33 %). Televize, jako další sdělovací prostředek, neprokazuje přímou závislost s důvěrou. Sledování televize naopak ničí sociální kapitál v podobě důvěry.

Tabulka č. 4. 9

Vztah mezi důvěrou, sdělovacími prostředky a vzděláním

	Internet	Sledování TV	Čtení novin	Vzdělání
Důvěra	0,8179	-0,3359	0,3347	0,7325

Zdroj: ESS, 2011, vlastní zpracování

Jak dokazují provedené analýzy, všeobecná důvěra se projevuje konkrétně na trhu práce, ale také v celém národním hospodářství. Je známa *velmi vysoká* korelace mezi vybranými ukazateli trhu práce. Vyjímkou je nezaměstnanost, kdy produktivita práce a také medián příjmu a HDP/ob. je nepřímo závislý na míře nezaměstnanosti. *Významná korelace*, od 47 % až do 62 %, vzniká mezi důvěrou a třemi ukazateli trhu práce, kterými jsou produktivita práce, průměrný příjem a HDP na obyvatele. Čímž došlo k potvrzení první hypotézy, která předpokládala, že důvěra mezi spoluobčany vyvolává vyšší produktivitu

¹⁸ Pro účely analýzy, prováděné v celé práci, je považováno vzdělání na terciární úrovni. Podle klasifikace ISCED, která je přiřazena v *příloze č. 6* (tabulka č. 4. C) se jedná o sumu úrovní 5 a 6.

práce. Jelikož ne ve všech zkoumaných zemích se dochází k tomuto závěru, korelace mezi těmito veličinami se prokázala jako mírná, kolem 47 %. Musí být však připomenuto, že tato hypotéza vytváří jen doměnkou o vztahu těchto dvou ukazatelů, která byla potvrzena, ale skutečný směr kauzality není znám. To znamená, že důvěra může ovlivňovat charakteristiky trhu práce, ale také pozitivní hodnoty těchto ukazatelů mohou stimulovat míru důvěry ve společnosti.

Využívání různých sdělovacích prostředků s výjimkou televizního vysílání, také přispívá k vyšší důvěře ve společnosti, nejvíce u internetu do 82 %. Na pracovním poli se důvěra ve společnost objevuje především u zaměstnaných osob a mezi studenty na školách. Neproázala se skutečnost, že by u lidí s nižším dosaženým vzděláním nebo u nezaměstnaných byl vyvolán vyšší stupeň důvěry ve své okolí. U těchto osob se naopak proázala mírná negativní korelace pohybující se od -11 % do -23 %.

4.3.2 Sociální síť na trhu práce

Sociální síť jednak generují míru důvěry ve společnosti, jsou nositeli informací a pomáhají jedincům uplatnit se na trhu práce. Mohou ale také přinášet negativní dopady na pracoviště v podobě mobbingu, neefektivního rozdělování pracovních míst, mezd apod. Formální i neformální vztahy jsou jednoznačně nedílnou součástí společnosti a pomáhají dosahovat úspěchu v životě jedince.

Studie Stona, Graye a Hughese (2003) zkoumala vliv sociálního kapitálu na trh práce. Výsledkem bylo zjištění, že při hledání práce hraje důležitou roli také složka sociálního kapitálu v podobě osobních a profesních kontaktů. Tato studie dále argumentovala vztah mezi sociálními sítěmi a postavením na trhu práce, kdy nezaměstnaní lidé trpí nedostatkem sociálních vztahů a dosahují nižší pravděpodobnosti získat trvalejší zaměstnání.

Neformální vztahy představují setkávání se s přáteli, které bylo pro účely analýzy sumarizováno na setkávání se s přáteli více než jedenkrát v měsíci. Formální vztahy zahrnují členy odborů, politické strany, církve a jiných dalších organizací. Korelační analýza (viz tab. č. 4. 10) prokazuje mírný stupeň korelace mezi produktivitou práce a neformálními vztahy (49 %), který přerůstá ve významný stupeň korelace s HDP na obyvatele (59 %) a mediánem příjmu (59 %). To znamená, že přátelství na pracovišti je dobrou atmosférou pro lepší produktivitu práce, která následně zvyšuje průměrný příjem. Nezaměstnané osoby disponují slabšími sociálními vazbami, a čím déle nezaměstnanost trvá, tím více nezaměstnaná osoba ztrácí své kontakty s přáteli.

Tabulka č. 4. 10

Vztah mezi ukazateli trhu práce a sociální participací

	Setkávání se s přáteli	Člen organizace			
		Církevní	Odborová	Politická strana	Ostatní
HDP/obyv. v PPP	0,5971	-0,2526	0,6140	0,3926	0,7046
Produktivita práce na pracovníka	0,4981	-0,1951	0,5037	0,4316	0,6218
Medián příjmů	0,5962	-0,1761	0,6936	0,4126	0,7173
Dlouhodobá nezaměstnanost	-0,3558	0,2068	-0,5750	-0,0503	-0,4704
Nezaměstnanost	-0,2581	0,1696	-0,3919	0,2486	-0,2787

Zdroj: ESS, 2011, vlastní zpracování

Co se týče formálních vztahů, členství v politické straně ovlivňuje výši průměrného příjmu, HDP na obyvatele a produktivitu práce jen mírně (do 44 %). Politické strany stojí v pozici, kdy svými rozhodnutími ovlivňují produktivitu práce nejen na svých pracovištích nastavováním právního rámce pro zaměstnance a zaměstnavatele. Členství v politické straně s dlouhodobou nezaměstnaností je na sobě nezávislé (-57,5 %). Členové politických stran se s nezaměstnaností příliš nepotýkají. Mezi členy odborových organizací existuje významný stupeň závislosti s produktivitou práce a také s výstupem národního hospodářství na obyvatele, více než 50 %. Vysoká korelace, do 72 %, se prokazuje také na úrovni členství v ostatních organizacích, které má vliv jak na produktivitu práce, průměrný příjem a také na HDP na obyvatele. Lidé zapojení do života organizace se cítí být její součástí a snaží se podávat takové výkony, které budou napomáhat k jejímu prospěchu. Interpretace těchto hodnot může být i opačná, kdy lidé s vyšší produktivitou práce, vyšším příjmem a lidé zaměstnaní mají větší motivaci stát se členy nějaké asociace a mnohem více rozvíjejí své sociální vztahy. (tabulka č. 4. 10).

Předmětem mnoha studií je vliv sociálních sítí na status jedince na trhu práce. Tabulka č. 4. 10 dále ilustruje, že u nezaměstnanosti se projevuje podobná korelace jako u neformálních vztahů. Lidé, kteří jsou nezaměstnaní, trpí nedostatkem sociálních vztahů, které v důsledku svého neaktivního postavení na trhu práce ztrácejí. Náboženské význání nepřispívá pozitivně k vývoji ukazatelům trhu práce. Negativní korelace mezi členstvím v náboženské organizaci s produktivitou práce, průměrným příjmem a také HDP na osobu ilustruje, že náboženská příslušnost může vést k nižšímu výkonu v ekonomice. Výsledná korelace se však pohybuje okolo -20 %, není tudíž příliš významná. Naopak jako jediná ze

všech skupin vykazuje mírnou pozitivní korelaci s nezaměstnaností (do 20 %). Tento výsledek ukazuje, že členové náboženských skupin se řadí mezi zaměstnané na trhu práce.

Tabulka č. 4.11 se snaží zjistit korelace mezi jednotlivými formami sociálních vztahů a postavením jedince na trhu práce v posledních sedmi dnech v období provádění šetření. Z tabulky nelze vyčíst, jakým způsobem lidé využívají své sítě, ale výsledné korelace poukazují na vlastnictví sociálních sítí jednotlivými skupinami osob na trhu práce.

Formální a neformální sítě neprokazují významnou korelaci s osobami, které jsou na trhu práce v placeném zaměstnání. Korelace se pohybuje od -23,11 % až do hodnoty 28,49 %. Znamená to, že se nepotvrzuje *hypotéza č. 3*, kdy lidé v práci disponují *silnými* sociálními vazbami. Významná korelace (více než 50 %) související se statusem na trhu práce se prokázala jen v pár případech konkrétně s úrovní terciárního stupně dosaženého vzdělání. Analýza poukazuje také na to, že nezaměstnaní lidé a lidé v důchodu jsou často členy církevního společenství a lidé zůstávající doma pečující o jinou osobu se častěji setkávají se svými přáteli a příbuznými. U nezaměstnaných osob a osob v důchodu je prokázán vysoký stupeň negativní lineární závislosti s členstvím v různých asociacích a odborových organizacích, což lze interpretovat tak, že tyto osoby nebývají členy takovýchto uskupení.

Tabulka č. 4. 11

Vztah mezi postavením na trhu práce a sociální participací

	Placená práce	Vzdělání	Nezaměstnaný, hledající práci	Nezaměstnaný, nehledající práci	Důchodce nemocný nebo neschopný	Důchodce	Armáda	Lidé v domácnosti	Další
Setkávání se s přáteli	-0,2311	0,5423	-0,3434	0,1905	0,2243	-0,4385	-0,0195	0,3232	0,4185
Církevní organizace	0,0007	-0,1738	0,3575	0,0707	-0,5330	0,2204	0,1033	-0,0980	0,0538
Odborová organizace	0,2849	0,4862	-0,5506	-0,1856	-0,1540	-0,2476	-0,0713	-0,1504	-0,0042
Politické strany	0,0966	0,2728	-0,0106	0,5737	0,1818	-0,5526	-0,0625	0,1407	-0,2082
Ostatní organizace	0,1414	0,5941	-0,5492	0,1112	-0,0236	-0,4920	-0,1638	0,1168	0,0717

Zdroj: ESS, 2011, vlastní zpracování

V tabulce č. 4. 12 jsou znázorněny výsledky korelační analýzy odlišných typů sociálních sítí s lidským kapitálem v podobě vysokoškolského vzdělání, s odlišnými sdělovacími prostředky a také jinými formami sociálního kapitálu (generalizovanou důvěrou a důvěrou v národní parlament).

Putnam ve svém díle *Bowling Alone* (1995) argumentoval, že delší doba strávená u televizního vysílání je spojena s podstatně nižší úrovní na společenských aktivitách a také s nižší mírou důvěry. Korelační analýza u zemí EU skutečně potvrzuje tento argument, co se týče formálních a neformálních vztahů s výjimkou osob hlásících se k víře. Lidé, kteří věnují televiznímu vysílání více, než 1,5 hodiny denně se méně scházejí se svými přáteli a jsou členy nějaké organizace. Výsledná hodnota korelace ukazuje hodnoty od -36 % až po významný stupeň negativní korelace -54,68 %. Zajímavé je také jak se odráží využívání internetových sítí v rozvoji sociálních vztahů. Setkávání se s kamarády a příbuznými je významně závislé na používání internetu 59,52 %. Rozvíjení vztahů přes internet jistě přispívá rozšiřování sociálních sítí, které jsou nositeli informací a umožňují snadnější získávání nových kontaktů. Internet se významně podepisuje také na členství v odborech (66 %) a jiných než církevních organizacích, u kterých naopak využívání internetových sítí snižuje počet členů a korelační stupeň je významně negativní -65 %.

Tabulka č. 4. 12

Vztah mezi sociální participací a sdělovacími prostředky, jinou formou sociální kapitálu a vzděláním

	Setkávání se s přáteli	Člen organizace			
		Církevní	Odborová	Politická strana	Ostatní
Internet	0,5952	-0,6529	0,6610	0,2996	0,7301
TV	-0,3828	0,2291	-0,4660	-0,3626	-0,5368
Noviny	-0,0669	-0,0778	0,1614	-0,0928	0,0598
Vzdělání	0,4430	-0,2405	0,7137	0,4663	0,6811
Důvěra	0,4872	-0,4674	0,8255	0,2288	0,7481
Důvěra v národní parlament	0,4423	-0,4200	0,8618	0,3296	0,7864

Zdroj: ESS, 2011, vlastní zpracování

Členství v asociaci je pozitivně korelováno s institucionální a generalizovanou důvěrou a vzděláním, více než 68 %. Tyto hodnoty ilustrují silný vztah mezi vzděláním, ostatními formami sociálního kapitálu a členstvím v jiných než politických, odborových či církevních organizacích. Dosažení terciárního vzdělání, důvěry ve společnost i parlament může být podmíněno členstvím v asociaci nebo právě vyšší vzdělání a důvěra (institucionální i generalizovaná) má vliv zda se jedinec stane členem nějaké organizace (tabulka č. 4.12).

Setkávání se s přáteli a příbuznými není významně závislé na důvěře ve společnost ani v národní parlament, ale je zde generovaná mírná závislost do 50 %. Což znamená, že ve

společnosti je důležitá určitá výše míry důvěry, která je potřebná pro navazování kontaktů s přáteli. Mírnou negativní korelací, více než -40 %, je postiženo členství v církevních uskupeních s důvěrou v parlament, ale také s lidmi obecně. Pokud jsou tyto formy důvěry vyšší, v církevních organizacích ubývá počet členů (tabulka č. 4.12)

Formální a neformální sociální sítě posilují výkonnost ekonomiky. Je na nich závislá produktivita práce, hrubý domácí produkt a také průměrný příjem. Sociální vztahy u nezaměstnaných lidí však postupem času ztrácí svou hodnotu. Korelační analýza ale neprokazuje významný vztah ani mezi zaměstnanými lidmi a sociálními vztahy. Může to být způsobeno časovou vytížeností, která je v dnešní době značná a neumožňuje tak rozvíjet kvalitu sociálních sítí, především těch neformálních. Mezi lidmi v důchodu a nezaměstnanými občany aktivně hledající práci existuje významně negativní korelace (více než -50 %) s členstvím ve formálních asociacích. Církevní společenství může přispívat k strnulosti trhu práce. Neprokazuje pozitivní vztah ani k vzdělání, sdělovacím médiím a ostatním typům sociálního kapitálu. Také televizní vysílání snižuje sociální vztahy, které jsou důležitým faktorem pro výkon národního hospodářství. Formální sociální vztahy v podobě odborů a jiných sociálních asociací jsou významně závislé (více než 60 %) na ostatních formách sociálního kapitálu.

4.3.3 Institucionální důvěra na trhu práce

Fungování moderní společnosti je v mnohém závislé na důvěře lidí v různé instituce a instituty. Jde o míru důvěry, kterou lidé chovají k takovým institucím jako je právní systém, soudní moc, politický systém apod. Mechanismy, kterými vzniká důvěra v nějakou instituci, jsou velmi složité a mísí se v nich osobní zkušenost, výchova v rodině a ve škole, veřejné mínění, národní kultura atd. Newton a Zmerli (2011) ve své studii zjistili, že vysoká politická důvěra má silný vztah k všeobecné důvěře ve společnosti, a že právě důvěra v politické instituce přispívá k vytvoření stabilní společnosti a demokracie v každé zemi.

Důvěra lidí v národní parlament prokazuje *významnou* (okolo 60 %) a *mírnou* (46,76 %) korelaci se třemi ukazateli trhu práce, a to HDP na obyvatele, produktivitou práce a s mediánem příjmu (*tabulka č. 4. 13*). Jak bylo zmíněno v předchozí podkapitole, tyto tři ukazatele mají mezi sebou velmi *vysoký* stupeň korelace, více než 90 %, tzn. jeden jev, vyvolává průběh jevu druhého. Dostatek důvěry v národní vládnoucí strukturu přispívá ke stabilitě prostředí nejen na pracovišti a vede k lepším výkonům zaměstnaných lidí. To se odráží ve výši průměrného příjmu a výkonu celého národního hospodářství. *Hypotéza č. 4*

správně předpokládá, že výše hrubého domácího produktu na obyvatele je podmíněna důvěrou v národní parlament. Z důvodu neznalosti směru kauzality může hypotéza znít také takto – v zemích s vyšším HDP/ob. se projevuje vyšší míra důvěry v národní parlament. ESS nepokládá přímo otázku týkající se důvěry Evropské unie jako celku, ale jen jeho parlamentu. Jednoduchá korelační analýza naznačuje, že důvěra v Evropský parlament s trhem práce nesouvisí. Hodnoty korelační analýzy se pohybují kolem 0 %, což značí lineární nezávislost. Vybrané ukazatele trhu práce tedy nejsou ovlivňovány důvěrou v Evropský parlament. Avšak i v hodnocení s jinou mezinárodní institucí, jako je OSN, se závislost s trhem práce projevuje jen v malém měřítku.

Mezi spokojeností s vládou a ukazateli trhu práce byla zjištěna *mírná* závislost s produktivitou práce, hrubým domácím produktem a průměrným příjmem (do 50 %). Spokojenost s vládou se vyznačuje stabilním prostředím ve společnosti, které je vhodnější pro fungování celého hospodářství. Počet účastníků na volbách signalizuje *mírou* korelaci se všemi ukazateli trhu práce s výjimkou nezaměstnanosti. Občané, kteří se účastní voleb, mohou svými hlasy ovlivňovat rozhodnutí týkající se hospodářské politiky, která ovlivňují jejich spokojenost. Rozhodnutí prováděná vládou jsou významná a dotýkají se velké míry trhu práce a jeho účastníků.

Nezaměstnaní lidé nejsou téměř vůbec spokojeni s domácí vládou a také často nedochází k volbám. To ilustruje *negativní korelace* nezaměstnanosti s důvěrou v domácí parlament, OSN, se spokojeností s vládou a procentem občanů, kteří se účastnili posledních voleb.

Tabulka č. 4.13

Vztah mezi institucionální důvěrou a ukazateli trhu práce

	Důvěra v národní parlament	Důvěra v Evropský parlament	Důvěra v OSN	Spokojenost s vládou	Aktivní účast na minulých volbách
HDP/obyv. v PPP	0,6116	-0,1370	0,3207	0,3708	0,4503
Produktivita práce	0,4676	-0,1679	0,2563	0,2339	0,3164
Medián příjmů	0,6389	-0,0127	0,3698	0,4009	0,4833
Dlouhodobá nezaměstnanost	-0,5914	-0,2049	-0,3850	-0,5729	-0,3980
Nezaměstnanost	-0,3442	-0,0896	-0,1634	-0,3752	-0,3423

Zdroj: ESS, 2011, vlastní zpracování

Tabulka č. 4. 14 potvrzuje, že důvěra lidí v instituce vychází z všeobecné důvěry lidí v sebe navzájem. Tyto dva typy důvěry (generalizovaná a institucionální) prokázaly mezi

sebou *velmi vysoký* stupeň korelace v případě důvěry v národní parlament (87,97 %) a vysokou závislost u důvěry v OSN (84,82 %). Lze říci, že od důvěry v instituce se také odvíjí spokojenost obyvatelstva s domácí vládou (74,78 %). Obecně to tedy znamená, že důvěra v instituce má vliv na míru spokojenosti obyvatelstva s nimi anebo spokojenost obyvatel s vládou se promítá do míry generalizované důvěry.

Sledování televize obecně nemá *pozitivní* závislost, jak bylo dokázáno, s důvěrou mezi lidmi, ale ani s důvěrou v instituce či spokojenosti s vládou a účastí ve volbách. Čím více jedinci sledují televizní vysílání, tím se to odráží na nižší míře důvěry v parlament a v ostatní instituce. Naopak jiné sdělovací prostředky (noviny, internet) mají pozitivní dopad, zejména co se týče využívání internetových sítí, na důvěru v národní parlament, v OSN a spokojenost s vládou. Korelační koeficient zde vykazuje hodnoty vyšší než 50 %.

Internet je také důležitým nástrojem pro vyjádření názoru lidí, že s něčím nesouhlasí. Počet občanů, kteří podepsali petici je z více než 76 % závislé na využití internetových sítí. *Významná* korelace se jeví také mezi vyšší úrovní vzdělání a vyjádřením nesouhlasu skrze petici (60,77 %). Podepsání nesouhlasu s nějakým veřejným stanoviskem je také významně závislé na míře důvěry ve společnosti, a to z více než 60 %.

Racionálními voliči, jsou často vzdělaní lidé. Podle korelační analýzy není pravdou, že by vzdělanější občané s menší mírou důvěřovali svým vládám a byli s ní výrazně nespokojeni. Vzdělání a důvěra v národní parlament je korelována z více než 70 %. Analýza prokazuje *významnou* korelaci (více než 50 %) mezi terciární úrovní vzdělání a spokojeností s národní vládou. *Hypotéza č. 5*, která předpokládá, že občané s vyšším vzděláním nebudou příliš důvěryhodní k politickému systému v zemi, je nepravdivá. Vzdělanější lidé také chodí k volbám pravidelněji než obyvatelstvo s dosaženým nižším vzděláním, a tím se aktivně účastí hospodářské politiky v zemi. Korelační závislost je zde prokázána na 50,64 %.

Tabulka č. 4.14

Vztah mezi institucionální důvěrou, sdělovacími prostředky a vzděláním

	Důvěra v národní parlament	Důvěra v Evropský parlament	Důvěra v OSN	Spokojenost s vládou	Aktivní účast na minulých volbách	Podpis petice
Internet	0,7481	0,1525	0,6622	0,5501	0,2382	0,7622
TV	-0,4148	-0,0263	-0,3751	-0,2744	-0,1345	-0,3961
Noviny	0,1838	0,1564	0,2712	0,2844	0,0025	-0,0173
Vzdělání	0,7143	0,4028	0,6078	0,5624	0,5064	0,6077
Důvěra	0,8797	0,3430	0,8482	0,7478	0,4069	0,6154
Spokojenost s vládou	0,8967	0,5642	0,8112	1	0,5133	0,4576
Aktivní účast na minulých volbách	0,6249	0,3324	0,3218	0,5133	1	0,3551

Zdroj: ESS, 2011, vlastní zpracování

V této podkapitole je dokázáno, že důvěra v instituce vychází z poměru důvěry mezi lidmi. Tento vztah je možné také interpretovat opačně – důvěra v instituce ovlivňuje výši generalizované důvěry. Institucionální důvěra je důležitá pro výkon státní správy. *Hypotéza č. 4*, která zmiňuje, že výše HDP/ob. je pozitivně ovlivňována důvěrou v národní parlament nebyla vyvrácena. Pozitivní vztah se také jeví u ukazatelů, jako jsou produktivita práce a průměrný příjem. Naopak nezaměstnaní lidé vládě neprojevují přílišnou důvěru. Pravdivost *hypotézy č. 5*, lidé s vyšší úrovní vzdělání jsou nedůvěřiví k národnímu parlamentu, není pravdivá. Šíření informací v médiích, s výjimkou sledování televize, také přispívá k vyšší míře důvěry v politické instituce či spokojenosti s vládou.

4.4 Zhodnocení výsledků vlivu sociálního kapitálu na trh práce

Hlavním cílem čtvrté kapitoly bylo poukázat na úroveň sociálního kapitálu v zemích EU a vypočítat za pomoci jednoduché korelační analýzy kauzalitu s ukazateli trhu práce. Úroveň sociálního kapitálu je v jednotlivých zemích EU rozdílná. V nejvyšší míře se sociální kapitál v podobě generalizované a institucionální důvěry a sociálních vztahů objevuje v Severských zemích. Na tuto skutečnost upozornil již Coleman (1998), který porovnával úroveň sociálního kapitálu v USA s dalšími státy. Výsledná data, která poskytuje ESS, tak potvrzují stanovenou *hypotézu č. 1*, která předpokládala vyšší stupeň sociálního kapitálu v těchto zemích.

Při interpretaci výsledků prováděné jednoduché korelační analýzy mezi formami sociálního kapitálu a vybranými charakteristikami trhu práce nelze jednoznačně definovat směr korelace. Existují dva názory, a to že sociální kapitál může vést k lepší výsledkům

na trhu práce nebo dobré výsledky ekonomické výkonnosti trhu práce jsou předpokladem pro lepší vývoj jednotlivých forem sociálního kapitálu. V práci je představen směr korelace z pohledu sociálního kapitálu, který má vliv na ukazatele trhu práce. Je třeba však mít stále na paměti také druhou variantu směru této kauzality.

Hypotéza č. 2 vycházela z domněnky, že vyšší míra generalizované důvěry se ve společnosti projevuje vyšší produktivitou práce. Na základě korelační analýzy bylo potvrzeno, že produktivita práce je ze 47,81 % pozitivně korelována s všeobecnou důvěrou mezi spoluobčany. Vysoká závislost byla zjištěna mezi generalizovanou důvěrou, využíváním internetové sítě a vzděláním (více než 70 %). Nezaměstnaní lidé a důchodci vykazují negativní lineární závislost s důvěrou, a to -58,01% a -36,53 %.

Forma sociálního kapitálu v podobě formálních a neformálních sociálních sítí vykazuje pozitivní korelaci (více než 50 %) se všemi ukazateli trhu práce s výjimkou nezaměstnanosti, kde je korelační koeficient převážně záporný. Odlišné hodnoty vychází jen pro členství v církevních organizacích. Obyvatelstvo v placeném zaměstnání nedisponuje silnými sociálními vazbami. Stanovená *hypotéza č. 3* tak nelze pokládat za pravdivou. Korelační hodnoty mezi obyvateli v placeném zaměstnání a formálními a neformálními vztahy se pohybují od -23 % až 28 %. Vztah těchto ukazatelů se blíží spíše k vzájemné nezávislosti.

V otázkách vlivu institucionální důvěry na trh práce byly stanoveny dvě hypotézy. *Hypotéza č. 4* se týká vztahu mezi důvěrou v národní parlament s HDP/obyv., kde je předpokládána pozitivní lineární závislost. HDP/obyv. je skutečně z 61,16 % podmíněno důvěrou v národní parlament. Důvěra ve vládnoucí strukturu přispívá ke stabilitě prostředí a vede k vyššímu ekonomickému výkonu. Tato hypotéza byla správně položena a korelační analýza potvrdila její pravdivost. Kauzální vztah s ukazateli trhu práce v hodnotách od 20 % do 49 % vykazuje také aktivní účast na volbách, spokojenost s vládou a důvěra v OSN. Výjimkou je jen nezaměstnanost, kde se prokázala negativní korelace do -58 %. Důvěra v parlament Evropské unie se vymyká veškeré kauzalitě s trhem práce a korelace může být definovaná jako nezávislá. Terciární úroveň vzdělání, která byla součástí *hypotézy č. 5*, je významně korelována s indikátory institucionální důvěry. Korelační koeficient se pohybuje v hodnotách od 40,28 % (důvěra v Evropský parlament) až do 71,43 % týkající se důvěry v národní parlament. Správnost hypotézy, že lidé s vyšším vzděláním disponují nižší důvěrou v politické instituce, se neprokázala.

5 Závěr

Práce přinesla základní přestavení koncepce *sociálního kapitálu* tak jak je vnímána v sociologii a dále se věnovala jeho ekonomickým přínosům především pro trh práce. Představila přehled výchozích koncepcí sociálního kapitálu, které rozvinuli Bourdieu, Coleman a Putnam. Každý z uvedených autorů má svůj jedinečný přístup k jeho pojetí. Spojuje je jen stejné chápání základních složek sociálního kapitálu, mezi které patří osobní vztahy, sociální angažovanost, důvěra a sdílené hodnoty. Bourdieu odmítá ekonomizující přístup a sociální kapitál zkoumá z hlediska reprodukce sociální třídy. Coleman je stoupencem racionální volby a na společnost nahlíží matematizujícím a formalizujícím pohledem. Sociální kapitál vnímá jako veřejný statek, který slouží lidem k tomu, aby usnadnil jejich jednání. Autorem, který se nejvíce zasloužil o popularizaci teorie sociálního kapitálu, je Putnam. Jeho pojetí je značně odlišné od dvou předchozích přístupů, a to z důvodu soustředění se na větší celky (celou společnost). Putnam je představitelem teorie sociálních sítí a věří, že sociální kapitál lze v rámci těchto sítí směřovat, což vede k větší soudržnosti společnosti. Putnam klade také veliký důraz na důvěru, bez níž podle něj nemohou vznikat další formy sociálního kapitálu.

Prokázalo se, že v rámci teorie sociálního kapitálu se rozlišuje také jeho různá typologie, která se liší podle rozdílného pojetí samotné koncepce sociálního kapitálu. Za základní typologii lze považovat rozdělení na individuální a kolektivní sociální kapitál. Další typologie, kterou zavedl Putnam, dělí sociální kapitál na vnitroskupinový, meziskupinový a hierarchický. Uphoff vymezil jiné typologické rozlišení, a to na strukturální a kognitivní sociální kapitál. Poslední uvedené rozdělení souvisí se sociálním a politickým prostředím, které představuje občanský a vládní sociální kapitál.

Práce nepřinesla jednotný pohled na sociální kapitál, ale naopak prokázala, že jeho konceptualizace a typologie je velmi roztržštěná. Z toho důvodu přístup ekonomů k této teorii není vždy pozitivní. Práce se jen lehce dotkla kritiky sociálního kapitálu v akademických diskusích, která souvisí se samotným vnímáním sociálního kapitálu jako kapitálu a s jeho často zapomínanými negativními stránkami.

Kritika sociálního kapitálu se soustřeďuje také kolem problematiky jeho měření. V návaznosti na různorodé definice sociálního kapitálu nelze vymezit jednotné indikátory a data týkající se sociálního kapitálu jsou založena na názorech a postojích lidí, proto je nevhodné je zahrnovat mezi makroekonomické ukazatele. Hlavní přístupy k jeho měření vycházejí z rozdělení složek sociálního kapitálu na individuální a kolektivní. Přehledně byly

zhodnoceny mezinárodní iniciativy pro jeho měření. Každá z nadnárodních organizací má své vlastní vymezení sociálního kapitálu a jeho indikátorů. Jednotlivé přístupy k měření sociálního kapitálu jsou do jisté míry ovlivněny cíly veřejné politiky a odpovídají poslání dané organizace.

Výsledky studií zmíněných v práci přinesly jednoznačný závěr, a to že sociální kapitál se projevuje jak na trhu práce tak má vliv na ekonomický růst a rozvoj země. Studie Stona, Graye a Hughese (2003) poukázala na význam silných sociálních vazeb na postavení na trhu práce, které umožňují snadnější získání pracovní pozice a lepší status pracovníka. Sociální kapitál byl pro účely vlivu na ekonomický růst a rozvoj ve zmíněných studiích aproximován na úroveň kvality vlády, redistribuci příjmů, míru důvěry ve společnosti a na společenskou angažovanost.

Hlavním cílem bakalářské práce bylo zjistit úroveň sociálního kapitálu a jeho vliv na vybrané charakteristiky trhu práce v zemích EU. Praktická část práce vycházela z Putnamova pojetí sociálního kapitálu. Z důvodu finanční účasti zemí na provádění šetření, ESS nezahrnuje všechny země EU. ESS také neuvádí data, která by odpovídala sociálnímu kapitálu v podobě norem, proto je od tohoto typu sociálního kapitálu v analýzách upuštěno. Pro potvrzení vlivu sociálního kapitálu na trh práce byly sestaveny hypotézy, jejichž pravdivost se na základě získaných a vypočtených dat potvrdila nebo vyvrátila.

První stanovená hypotéza vychází z Colemanových studií (1998), které prokázaly vyšší míru sociálního kapitálu v Severských zemích. Jsou to sociálně demokratické země, které jsou spojeny společným historickým a kulturním vývojem. Získaná data z ESS skutečně potvrdila, že jednotlivé formy sociálního kapitálu se na nejvyšší úrovni vyskytují právě v těchto zemích. Dánsko, Švédsko, Finsko a Nizozemsko patří mezi státy s nejvyšší mírou důvěry ve společnosti (více než 50 %). Vysoký podíl byl také zjištěn u sociální participace týkající se odborových organizací (více než 50 %) a u jiných než církevních a politických seskupení (více než 20 %). Ze všech zemí mají největší počet respondentů, kteří se setkávají se svými přáteli více než jednou v měsíci, což posiluje sociální vztahy. U těchto zemí se projevuje také nejvyšší úroveň důvěry v národní (více než 50 %) a Evropský parlament (více než 40 %).

Na základě korelační analýzy bylo prokázáno, že *HDP/obyv., produktivita práce* a také *medián příjmu pozitivně koreluje se všemi formami sociálního kapitálu*. Výsledná data lze z důvodu neznalosti směru korelace interpretovat dvěma způsoby. Může být řečeno, že jednotlivé formy sociálního kapitálu se pozitivně odrážejí a působí na trh práce nebo

v zemích, u kterých trh práce vykazuje vyšší produktivitu práce, medián příjmu a také celkový hrubý domácí produkt na osobu jsou dobrým prostředím pro rozvoj důvěry ve společnost, v instituce a pro rozvíjení sociálních vztahů a větší angažovanost ve společnosti. *Nezaměstnanost*, ať krátkodobá či dlouhodobá *vykazuje negativní lineární závislost* na trhu práce. Tento vztah vyjadřuje, že pro dobrý rozvoj důvěry a sociálních vztahů je dobré, aby jedinec byl zaměstnán nebo že zaměstnaní lidé disponují vyšší důvěrou a formálními i neformálními sociálními vztahy.

Hypotéza č. 2, která byla na základě jednoduché korelační analýzy potvrzena, vykazovala pozitivní korelaci mezi důvěrou a produktivitou práce (47,81 %). Další stanovenou hypotézou vztahující se k trhu práce byla hypotéza č. 4. Ta byla stanovená následovně: „Vyšší HDP/obyv. je pozitivně korelováno s důvěrou v národní parlament.“ Důvěra v národní parlament společně s generalizovanou důvěrou vykázala stupeň korelace v hodnotě kolem 61 %. Tím se prokázala pravdivost této hypotézy.

V práci byla také zjišťována korelace jednotlivých typů sociálního kapitálu s postavením jedinců na trhu práce. Z tohoto vztahu vycházela hypotéza č. 3, která nebyla prokázána za pravdivou. Předpokládala, že lidé v placeném zaměstnání budou disponovat silnými sociálními vazbami. Korelační koeficient se ale pohybuje kolem hodnoty -23 % ve vztahu k neformálním sítím až po 28 % v odborových organizacích. Tento výsledek je v rozporu se studií prováděnou Australským institutem rodinných studií v roce 2001, která byla zmíněna ve třetí kapitole. Analýza také prokázala, že nezaměstnaní lidé jsou spíše nedůvěřiví ve své okolí (-58,01 %), zatímco nejvyšší stupeň korelace mezi důvěrou a statusem na trhu práce byl zjištěn u studujících jedinců (47,89 %).

Poslední, 5. hypotéza vycházela z předpokladu, že vzdělanější obyvatelstvo se bude prokazovat nižší úrovní důvěry v politické instituce. Tento předpoklad byl ale stanoven chybně. Podle výsledků korelační analýzy jedinci s vysokoškolským vzděláním mají vysokou důvěru v národní parlament. Stupeň korelace přesahoval hodnotu 50 %.

Praktická část také poukázala na problematiku snižování úrovně sociálního kapitálu v důsledku sledování televizního vysílání a naopak zvyšování jeho úrovně v případě, že jedinec používá internet.

Analýza sociálního kapitálu a vybraných charakteristik trhu práce byla prováděna na základě jednoduché korelační analýzy. Výrazným nedostatkem této metodologie je, že neukazuje směr kauzality ani stupeň významnosti zjištěné korelace. Není zřejmé, zda vyšší úroveň sociálního kapitálu je podmíněna dobrými výsledky na trhu práce nebo sociální kapitál

pozitivně přispívá k rozvoji trhu práce. Proto je potřeba být při interpretaci výsledků opatrný a nezapomenout na dvojí možnost směru vysvětlení kauzality. Pro zjištění směru korelace by bylo zapotřebí použít hlubší regresní analýzu, která by znázornila podrobnosti vztahu sociálního kapitálu a trhu práce, což by se mohlo stát podnětem pro další směr této práce. Zajímavé by také bylo provést porovnání výsledků této analýzy s výsledky analýzy, která by vycházela z dat získaných z jiného zdroje než ESS, například z World Value Survey. Teoretická část práce představuje také jen výchozí poznatky k dalšímu hlubšímu zkoumání. Bylo by účelné více se zaměřit na negativa sociálního kapitálu, zaměřit se na jeho kritiku a podrobněji nahlédnout jak do teoretické, ale především metodologické problematiky jeho měření.

Seznam použité literatury

- BEUGELSDIJK, Sjoerd a Ton van SCHAIK, 2005. Social capital and growth in European regions: an empirical test. *European Journal of Political Economy*, roč. 21, str. 301 – 324.
- BOURDIEU, Pierre, 1986. The Forms of Capital. In: John G. Richardson: *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education*. New York: Greenwood Press. str. 241-258.
- BROOK, Keith, 2005. *Labour market participation: the influence of social capital*. Great Britain: Office for national statistics, Labour market division.
- BROŽOVÁ, Dagmar, 2003. *Společenské souvislosti trhu práce*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- BROŽOVÁ, Dagmar, 2003. *Kapitoly z ekonomie trhu práce*. Praha: VŠE, Oeconomica.
- COLEMAN, James, 1998. *Social capital in the creation of human capital*. *American Journal of Sociology* 94.
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2012. *Mezinárodní standardní klasifikace vzdělávání – ISCED* [online]. ČSÚ, 2012 [cit. 18. 3. 2012]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/mezinarodni_standardni_klasifikace_vzdelavani_isced_
- EUROPEAN SOCIAL SURVEY, 2009. *Background to the ESS* [online]. ESS, 2009 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z: http://www.europeansocialsurvey.org/index.php?option=com_content&view=article&id=86&Itemid=132
- EUROPEAN SOCIAL SURVEY EDUCATION NET, 2012. *Social and political trust* [online]. ESS EduNet, 2012 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z: <http://essedunet.nsd.uib.no/cms/topics/2/1/1.html>
- EUROPEAN SOCIAL SURVEY DATA, 2011. *Citizenship involvement*. ESS1-2002 ed.6.2 [online databáze]. ESS, 2011 [cit. 21. 3. 2012]. Dostupné z: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>
- EUROPEAN SOCIAL SURVEY DATA, 2011. *Politics*. ESS5-2010 ed.6.2 [online databáze]. ESS, 2011 [cit. 21. 3. 2012]. Dostupné z: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>

EUROPEAN SOCIAL SURVEY DATA, 2011. *Subjective well-being, social exclusion, religion, national and ethnic identity*. ESS5-2010 ed.2.0 [online databáze]. ESS, 2011 [cit. 21. 3. 2012]. Dostupné z: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>

EUROPEAN SOCIAL SURVEY DATA, 2011. *Media and social trust*. ESS5-2010 ed.2.0 [online databáze]. ESS, 2011 [cit. 21. 3. 2012]. Dostupné z: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>

EUROPEAN SOCIAL SURVEY DATA, 2011. *Country*. ESS5-2010 ed.2.0 [online databáze]. ESS, 2011 [cit. 21. 3. 2012]. Dostupné z: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>

EUROPEAN SOCIAL SURVEY DATA, 2011. *Family, work and well-being*. ESS5-2010 ed.2.0 [online databáze]. ESS, 2011 [cit. 21. 3. 2012]. Dostupné z: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>

EUROPEAN SOCIAL SURVEY DATA, 2011. *Social demographic*. ESS5-2010 ed.2.0 [online databáze]. ESS, 2011 [cit. 21. 3. 2012]. Dostupné z: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>

EUROSTAT, 2012. *Mean and median income* [online databáze]. EUROSTAT, 2012 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di03&lang=en

EUROSTAT, 2012. *Labour productivity per person employed* [online databáze]. EUROSTAT, 2012 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsieb030&plugin=1>

EUROSTAT, 2012. *Long term unemployment rate* [online databáze]. EUROSTAT, 2012 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsisc070&plugin=1>

EUROSTAT, 2012. *Unemployment rate* [online databáze]. EUROSTAT, 2012 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdec460&plugin=1>

EUROSTAT, 2012. *GDP at market prices* [online databáze]. EUROSTAT, 2012 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00001&plugin=1>

- EUROSTAT, 2012. *Mean and median income by age and gender* [online databáze].
- EUROSTAT, 2012 [cit. 20. 3. 2012]. Dostupné z:
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di03&lang=en
- FRANKE, Sandra, 2005. *Measurement of social capital*. Canada, Policy reaserch inicitaive.
- DI GUILMI C., F. CLEMENTI, T. Di MATTEO, M. GALLEGATI, 2008. *Social networks and labour market productivity in Europe: an empirical investigation*. Springer-Verlag.
- FIELD, John. *Social capital*, 2008. 2. vyd. London and New York. Routledge.
- HAYNES, Paul, 2009. *Before Going Any Further With Social Capital: Eight Key Criticisms to Address*. Working Paper N° 2009/02. Valencia: Ingenio.
- HARPER, Rosalyn, 2002. *The measurement of Social capital in the United Kingdom*. Office for national statistics.
- HEALY, Tom, 2002. *The measurement of social capital at international level*. OECD, National economic and social forum.
- HOLMAN, Robert, 2002. *Ekonomie*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck.
- HOLMAN, Robert a kol., 2005. *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck.
- HOLMAN, Robert, 2007. *Mikroekonomie*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck.
- HJERPPE, Reino, 2003. *Social capital and economic growth*. Helsinki: Government Institute for Economic Research.
- INGLEHART, Ronald, 1994. *The Impact of Culture on Economic Development: Theory, Hypotheses and Some Empirical Tests*. Ann Arbor: University of Michigan.
- JUREČKA, Václav a Ivana JÁNOŠÍKOVÁ a kol., 2009a. *Mikroekonomie*. Ostrava: VŠB – TU Ostrava.
- JUREČKA, Václav a Ivana JÁNOŠÍKOVÁ, 2009b. *Makroekonomie*. Ostrava: VŠB – TU Ostrava.
- KALDARU, Helje a Eve PARTS, 2005. *The Effect of macr-level social capital on sustainable economic development*. University of Tartu, Faculty of economics and business administration.
- KATRŇÁK, Tomáš, 2004. *Odsouzení k manuální práci. Vzdělanostní reprodukce v dělnické rodině*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).

- KELLER, Jan, 2009. *Nejistota a důvěra aneb k čemu je modernitě dobrá tradice*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- MATOUŠEK, Roman a Luděk SÝKORA, 2009. *Jak (ne)měřit sociální kapitál pro regionální rozvoj?* Bořetice: ESF MU.
- MATOUŠEK, Roman a Luděk SÝKORA, 2008. *Sociální kapitál a teritorialita sociálních sítí*.
- MAZOUCH, Petr, 2011. *Lidský kapitál: měření, souvislosti, prognózy*. Praha: C. H. Beck.
- NEWTON, Ken a Sonja ZMERLI, 2011. Three forms of of trust and their association. *European political science review*. European Consortium for Political Research, roč. 3, č. 02, str. 169 – 200.
- OECD, 2007. *Society an a glance: OECD social indicators – 2006 edition* [online]. OECD, 2007 [cit. 29. 1. 2012]. Dostupné z: <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/8107021e.pdf>
- PILEČEK, Jan a Vít JANČÁK, 2010. Je možné měřit sociální kapitál? Analýza územní diferenciacie okresů Česka. *Geografie*, ročník 115, č. 1., str. 64 – 77.
- PILEČEK, Jan, 2010 Koncept sociálního kapitálu: Pokus o přehled teoretických a metodologických východisek a aplikačních přístupů jeho studia. *Geografie*, ročník 115, č. 1., str. 78 - 85.
- ŠALOUNOVÁ, Dana, 2010. Materiály k přednáškám do předmětu *Statistika A*. Ostrava: VŠB - TU.
- STONE, Wendy, Matthew GRAY a Jody HUGHES, 2003. *Social capital at work. How family, friends and civic ties relate to labour market outcomes*. Australia: Australian Institute of Family Studies.
- ŠARF, Jiří a Markéta SEDLÁČKOVÁ, 2006 *Sociální kapitál. Koncepty, teorie a metody měření*. Praha: Sociologický ústav Akademie věd České republiky.
- ŠEPUTIENE, Janina a Vidmantas JANKAUSKAS, 2007. *Bussines: Theory and practice*. The relation between social capitl, governance and economic performance in Europe. Vilnius Gediminas Technical University in Lithuania, ročník VIII, č. 3, str. 131 – 138.
- ŠIMEK, Milan, 2005. *Trh práce*. Ostrava: Vysoká škola podnikání.
- ŠÍMA, Josef, 2000. *Trh v čase a prostoru*. Praha: Liberální institut.

SABATINY, Fabio, 2006. *Social capital and labour productivity in Italy*. Departement of public Economics, University of Rome La Sapienza.

SCHIFFAR, Maurice, 2000. *Labour market integration and social capital desintegration*. World Bank.

STACHOVÁ, Jana a kol., 2009. *Sociální kapitál v České republice a v mezinárodním srovnání*. Praha: Sociologický ústav AV ČR.

VALENČÍK, Radim, 2001. *Lidský kapitál a kapitálový trh*. Praha: Ivo Ulrych – Růžičkův statek.

VESELÝ, Arnošt, 2006. *Teorie mnohačetných forem kapitálu*. Praha: Fakulta sociálních věd UK, Filosofická fakulta.

ZUBÍKOVÁ, Zdeňka a Renáta DRÁBOVÁ. *Společenské vědy v kostce*. Praha: Fragment, 2007.

Seznam zkratek

ABS	Australská statistická kancelář
D	poptávka
E	bod rovnováhy
ESS	European social survey
HDP	hrubý domácí produkt
MFC _L	mezní fyzické náklady
MPP _L	mezní fyzický produkt
MRP _L	příjem z mezního produktu práce
OECD	Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj
ONS	Úřád pro národní statistiku ve Velké Británii
OSN	Organizace spojených národů
PPP	parita kupní síly
S	nabídka
w _E	rovnovážná mzda
WB	Světová banka

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou (bakalářskou) práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou (bakalářskou) práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne

.....

jméno a příjmení studenta